

ib revija

št. 1 let. LI, 2017

IB revija

Revija za strokovna in metodološka vprašanja trajnostnega razvoja

ISSN 1318-2803 (tisk)

ISSN 1581-1034 (pdf)

št. 1 / letnik LI / 2017

Izdajatelj: UMAR, Ljubljana, Gregorčičeva 27

Glavna in odgovorna urednica: dr. Alenka Kajzer

Tehnična urednica: Urška Sodja

Uredniški odbor: dr. Pavle Gmeiner, prof. dr. Drago Kos, mag. Stanka Kukar, prof. dr. Marjan Ravbar, prof. dr. Matija Rojec, prof. dr. Tine Stanovnik, prof. dr. Pavle Sicherl, prof. dr. Janez Šušteršič, dr. Boris Pleskovič

Računalniška postavitev: mag. Saša Brečko

Tisk: Eurograf d.o.o.

Naklada: 135 izvodov

Revija je vpisana v mednarodno podatkovno bazo Internet Securities in uvrščena v Journal of Economic Literature.

Izid publikacije je finančno podprla Javna agencija za raziskovalno dejavnost RS iz sredstev državnega proračuna iz naslova razpisa za sofinanciranje domačih znanstvenih periodičnih publikacij.

Kazalo

Ana Murn: Značilnosti ekonomskih neenakosti v Sloveniji	5
Marko Lovec: Trk titanov: neuspeh pogajanj o TTIP z vidika pogajalske teorije.....	17
Marjan Svetličič: So volivci D. Trumpa res »poraženci globalizacije« in ekonomski zmagovalci ameriških volitev?	25
Pavle Sicherl: Innovative framework for dynamic indicator analysis beyond GDP	45

Spoštovane bralke, spoštovani bralci,

pred vami je letošnja prva številka Ib-revije, ki neprekinjeno izhaja že več kot 50 let. Številka prinaša štiri članke, ki obravnavajo aktualna vprašanja s področja ekonomskih neenakosti, vzrokov za neuspeh pogajanj TTIP, analize izida lanskoletnih ameriških volitev ter merjenja blaginje in razvoja.

Murnova analizira ekonomske neenakosti v Sloveniji. Pri tem ugotavlja, da so neenakosti pri bruto dohodkih in premoženju v Sloveniji okoli povprečja držav EU oziroma evrskega območja. Dohodkovne neenakosti v Sloveniji bolj kot v drugih državah znižuje močna progresivna obdavčitev dela, nekoliko manj pa tudi socialni transferji, zato so neenakosti pri neto dohodkih med najnižjimi med državami EU. Ocene premoženjskih neenakosti za Slovenijo, ki temeljijo na statistiki ECB, kažejo, da so razlike v premoženju večje kot v dohodkih in so približno na ravni povprečja evrskega območja.

Marko Lovec skuša v članku razložiti izid pogajanj o TTIP z vidika teorije mednarodnih trgovinskih pogajanj. Avtor izhaja s stališča, da so regulatorna vprašanja v EU sprožila zahteve za povečanje preglednosti in soodločanje o sporazumu v parlamentih držav članic, s čimer pa so zmanjšali možnosti za dogovor. S tem se je povečala pogajalska moč ZDA, ki so z namenom okrepitve pogajalskega položaja pozornost najprej namenile konkurenčnim trgovinskim sporazumom.

Svetličič analizira upravičenost dojemanja Trumpovih volivcev, da bodo zaradi predlaganih ukrepov postali zmagovalci volitev, in skuša odgovoriti na vprašanje, ali bodo, nasprotno, predlagane Trumpove reforme morda celo škodile njihovim ekonomskim interesom.

Sicherl predstavlja inovativen pristop k dinamični analizi blaginje onstran BDP (beyond GDP) s pomočjo uporabe dinamične metodologije časovne distance, ki podaja rezultate v časovni dimenziji. Avtor ugotavlja, da osredotočenost na BDP podcenjuje velikost škode, ki jo je svetovna finančna kriza povzročila na mnogih drugih indikatorjih: 1. Stopnja zaposlenosti je padla v 20 EU državah (71 % držav); 2. Stopnja tveganja revščine kot tudi delež v celotnem prebivalstvu sta se povečala v 24 državah EU (86 %); 3. Distribucija dohodka se je poslabšala, saj sta se Ginijev koeficient in delež dohodkov kvartilov poslabšala v 25 EU državah (89 %); 4. delež fiksnih investicij v primerjavi z BDP pa se je zmanjšal v vseh 28 državah EU.

Prijetno branje vam želim,

Alenka Kajzer, urednica Ib-revije

ZNAČILNOSTI EKONOMSKIH NEENAKOSTI V SLOVENIJI

dr. Ana Murn, Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana

JEL: E640, I310

UDK: 330.59

Povzetek

Neenakosti pri bruto dohodkih in premoženju so v Sloveniji okoli povprečja držav EU oziroma evrskega območja. Dohodkovne neenakosti bolj kot v drugih državah znižuje močna progresivna obdavčitev dela, nekoliko manj pa tudi socialni transferji, zato so neenakosti pri neto dohodkih med najnižjimi med državami EU. Na nizko dohodkovno neenakost vplivata relativno nizka neenakost pri plačah zaposlenih za polni delovni čas in pri pokojninah. Relativno nizka neenakost pri plačah je med drugim posledica zakonsko določene minimalne plače in relativno dobre izobrazbene ravni delovno aktivnih. K majhni neenakosti pri pokojninah pa prispevata določeni najnižja in najvišja pokojninska osnova. Ocene premoženjskih neenakosti, ki temeljijo na statistiki ECB, kažejo, da so razlike v premoženju večje kot v dohodkih in so približno na ravni povprečja evrskega območja.

Ključne besede: dohodkovna neenakost, premoženjska neenakost, neenakost potrošnje, srednji razred

Abstract

Inequalities in gross income and wealth in Slovenia are close to the EU and euro area averages. As income inequalities are, to a greater extent than in other Member States, being reduced by (a) highly progressive taxation of income from work and (b) social transfers, inequalities in net income, on the other hand, are among the lowest in the EU. The low overall income inequality is also due to the relatively low inequality in the wages of full-time employees and of pensions. The low inequality in wages is partly due to the statutory minimum wage and to the relatively favourable educational structure of the workforce, while the low inequality in pensions is attributable to the institute of the lowest and highest pension assessment base. Meanwhile, according to wealth inequality estimates based on the ECB's surveys, disparities in wealth are greater than disparities in income and are close to the euro area average.

Key words: income inequality, wealth inequality, consumption inequality, middle class

Uvod

V zadnjih letih sta ekonomska in družbena neenakost pogosta tema ekonomskih in socioloških znanstvenih razprav. Srakar in Verbič (2015) menita, da je na to precej vplivala izdaja Pikettyjevega dela *Kapital* v 21. stoletju. Z razvojem novih metodologij in podatkovnih zbirk ter po sprejetju temeljnih izhodišč merjenja ekonomske in družbene blaginje prebivalstva (Stiglitz, Sen, Fitoussi, 2009) so prodornejši postali tudi drugi ekonomisti (Stiglitz, Atkinson, Milanović, Saez, Zucman ipd.). Odzvale pa so se tudi mednarodno uveljavljene institucije (Svetovna banka, IMF, OECD). Na podlagi podatkov o dohodkih (podatkovno in metodološko je področje ekonomskih neenakosti najbolj razvito) so dokazovali, da so procesi, kot so tehnološki napredek, globalizacija, liberalizacija trga dela ipd., močno povečali dohodkovne neenakosti v družbi. V literaturi prej pojmovane pozitivne učinke neenakosti so zamenjale nove raziskave, ki z bolj sofisticiranimi metodami dokazujejo, da so velike ekonomske neenakosti za gospodarsko rast in razvoj družbe škodljive.

Obravnavana neenakosti v Sloveniji sega v sedemdeseta in osemdeseta leta prejšnjega stoletja, ko je bila Slovenija še del Jugoslavije. V devetdesetih letih prejšnjega stoletja se v slovenski strokovni literaturi začnejo študije o značilnostih revnih gospodinjstev in socialno-ekonomskih značilnostih revščine. Stanovnik (1997) poleg prikaza metodološkega pristopa k merjenju dohodkovne revščine analizira značilnosti dohodkovno revne populacije¹ v obdobju 1983–1993 in ugotavlja, da značilnosti dohodkovno revne populacije v Sloveniji postajajo vse bolj podobne značilnostim v drugih evropskih državah. V obdobju 1992–2009 se je neenakost v porazdelitvi bruto dohodkov nekoliko povečala, vendar je davčni sistem povsem »nevtaliral« povečano neenakost bruto dohodkov zaposlenih, saj se je koeficient koncentracije neto dohodkov v tem obdobju celo zmanjšal (Stanovnik in Verbič, 2012). Avtorja menita, da ima dohodninski sistem v Sloveniji močno prerazdelitveno vlogo, ki zagotavlja relativno

¹ Kot dohodkovno revno populacijo Stanovnik opredeli 10 % gospodinjstev, ki imajo najnižje ekvivalentne dohodke.

nizko raven dohodkovne neenakosti².

V svetu že dlje časa nastajajo metodologije, ki bi lahko merile neenakosti v vseh državah sveta. Ker predvsem manj razvite države nimajo mikro podatkov o dohodkih, potrošnji in premoženju posameznikov, podatki o premoženju pa so pomanjkljivi tudi v gospodarsko razvitih državah, se na svetovni ravni uporabljajo podatki iz nacionalnih računov gospodinjstev, podatki o porazdelitvi dohodkov, premoženja in potrošnje med gospodinjstvi in člani gospodinjstev pa se zbirajo z vprašalniki (anketami). Za Slovenijo in države Evropske unije se pri porazdelitvi dohodkov od leta 2005 uporablja Anketa o življenjskih pogojih (European Survey on Income and Living Conditions – EU SILC), s katero se podatki zbirajo vsako leto. Porazdelitve potrošnje (izdatkov za končno potrošnjo) se v Sloveniji izvajajo (od leta 2012 na tri leta, prej vsako leto) z Anketo o porabi v gospodinjstvih, za države Evropske unije pa v zbirki Household Budget Survey (HBS), ki se zagotavlja vsakih pet let. Od leta 2009 podatke o porazdelitvi premoženja zbira tudi Evropska centralna banka (ECB) s podatkovno zbirko Household Finance and Consumption Survey (HFCS), ki se polni različno, bodisi vsaki dve leti bodisi vsaka tri leta. Prvi prikaz zbirke podatkov in na njej temelječa analiza iz leta 2013 zaradi premajhnega vzorca zajetja za Slovenijo ni imela uporabne vrednosti.

V prispevku prikazujemo značilnosti ekonomskih neenakosti v dohodkih, premoženju in v potrošnji, pri čemer uporabljamo razpoložljive anketno zbrane in statistično prilagojene podatkovne vire, ki omogočajo vpogled v porazdelitve v Sloveniji in EU (oziroma evrskem območju). Ker metodologije in podatkovni viri dohodkov, premoženja in potrošnje niso usklajeni, ne omogočajo medsebojnih primerjav³. Z vidika zajetja virov dohodkov, premoženja in potrošnje razhajanja niso velika, z izjemo zajetja gospodinjstev iz najvišjih dohodkovnih razredov (nižja zajetja zaradi slabega poročanja oziroma skrivanja premoženja v davčnih oazah), večja so pri enotah izkazovanja, zato lahko vsaj delno ocenimo vplive dohodkovnih in premoženjskih neenakosti na potrošnjo. V prispevku ocenjujemo tudi, kako se dohodki, potrošnja in premoženje razporejajo med nižjim, srednjim in visokim razredom prebivalstva, kar še bolj nazorno kaže, kako neenakosti vplivajo na premoženjski položaj različnih slojev prebivalstva.

V prvem poglavju podajamo teoretična in empirična dognanja o ekonomskih neenakostih v svetu, pri čemer se osredotočamo na vzroke in posledice njihovega naraščanja predvsem v zadnjih tridesetih letih. V drugem

poglavju ugotavljamo temeljne značilnosti ekonomskih neenakosti v Sloveniji na podlagi razpoložljivih podatkov o porazdelitvah dohodkov, premoženja in potrošnje na gospodinjstva in člane gospodinjstev na podlagi izbranih kazalnikov in ocene njihove porazdelitve na nižji, srednji in višji razred prebivalstva. Pri povečanju dohodkovnih neenakosti skušamo ugotoviti tudi, ali so izkazana povečanja posledica krize, ki je Slovenijo močno prizadela, ali so odraz svetovnih trendov zadnjih treh desetletij. Na koncu prispevka podajamo sklepne ugotovitve.

1. Vzroki in posledice ekonomskih neenakosti

Vzroki sprememb v porazdelitvah in povečevanja neenakosti pri dohodkih in premoženju, pri čemer se neenakosti pri premoženju povečujejo hitreje in so bistveno večje, so v pomembni spremembi porazdelitve dohodkov med kapitalom in delom ter v širitvi plačne vrzeli med visokimi in nizkimi plačami (United Nations, 2013). Neenakosti v dohodkih in premoženju vplivajo tudi na neenakosti v potrošnji.

Različni avtorji navajajo različne sezname **vzrokov sprememb v porazdelitvi dohodkov in dohodkovnih neenakostih**, najpogosteje pa jih uvrščajo v tri skupine, nanašajo pa se na trg dela, tehnološki razvoj in globalizacijo. Pomemben dejavnik dohodkovnih neenakosti in razlik v razpoložljivem dohodku gospodinjstev so tudi prerazdelitveni učinki socialnih transferjev in davkov, pri slednjih so razlike odvisne od stopnje progresivnosti davčnih sistemov.

Najpogosteje navedeni razlogi *sprememb na trgu dela* so prav tako trije. Prvi je rast plač novih poklicev. Zaradi tehnološkega napredka se povečuje povpraševanje po usposobljenih delavcih, ki jih izobraževalni sistem (ponudba) ne more zagotavljati tako hitro, kot raste povpraševanje, kar na trgu dela povzroči rast plač teh delavcev (Atkinson, 2013). Drugi razlog temelji na dejstvu, da se delež tradicionalnih del znižuje, hkrati pa se znižuje tudi delež zaposlitev za polni delovni čas (OECD, 2015). Tretji razlog pa izhaja iz politike pospeševanja konkurenčnosti in nižje rasti plač od rasti produktivnosti. Po ugotovitvah IMF (2015) in tudi OECD (2015) se je v zadnjih dveh desetletjih ta trend močnejše odrazil v Evropi in na Japonskem. Evropski parlament (European Parliament, 2014) to pripisuje tehnološkemu napredku in globalizaciji.

Tehnološki razvoj se uvršča v drugo skupino vzrokov dohodkovnih neenakosti, nekateri ga uvrščajo celo v prvo, nedvomno pa je s prvo povezan, saj se razvoj novih tehnologij odraža tudi na trgu dela. Povečevanje konkurenčnosti teži k čedalje večji produktivnosti, zato v proizvodnem procesu ni več potrebne toliko delovne

² Ginijev količnik porazdelitve neto dohodkov zaposlenih se je zmanjšal z 0,296 leta 1992 na 0,285 leta 2009.

³ Metodološka neskladja se nanašajo predvsem na: (1) zajemanje virov dohodkov, potrošnje in premoženja; (2) enote izkazovanja: na ekvivalentnega odraslega člana gospodinjstva, na člana gospodinjstva ali na gospodinjstvo, (3) izražanje vrednosti v povprečju ali mediani, (4) uporabi cenovnih vrednosti: izkazovanje v evrih, drugih nacionalnih valutah ali s standardi kupne moči).

sile različnih kvalifikacij in večšin (Autor, Dorn, 2013). Le majhnemu delu družbe, običajno so to lastniki kapitala, kontrolorji in majhen del delavcev (strokovnega in tehničnega kadra) se plače in dohodki povečujejo. Dohodkovna vrzel med delavci in lastniki kapitala se zelo hitro povečuje.

Globalizacija je proizvod trgovinske liberalizacije, ki je zajela cel svet, pomeni pa prosti pretok blaga, storitev, kapitala in ljudi, vključno s pretoki tehnologij in informatike, trgovine, financ in investicij, proizvodnje in mednarodnih migracij (OECD, 2015). Med najvidnejšimi tokovi globalizacije so neposredne tuje investicije. Posledica globalizacije je spremenjena delitev v razvitih gospodarstvih (članicah OECD) znižuje deleže, namenjene delu (OECD 1990: 66,1 %; 2000: 61,7 %), kar je posledica konkurence in zmanjševanja regulacij trga dela (OECD, 2015). Pomemben vzrok padanja deleža plač v delitvi dohodka in povečanja dohodkovne neenakosti so tudi imigracije, saj imigranti znižujejo plače slabše plačanih delavcev v razvitih državah (United Nations, 2013). Procesi globalizacije povečujejo tudi izogibanje plačilu davkov, kar je dodatni razlog za povečanje dohodkovnih neenakosti (posledično pa tudi premoženjskih). Zaradi globalizacije se je močno razvil tudi *finančni sektor*, kjer so plače in druge bonitete, ki izhajajo iz zaposlitve, zelo visoke. Države z močnim finančnim sektorjem izkazujejo velike neenakosti dohodkov in premoženja (IMF, 2015).

Literatura navaja različne *vplive ekonomskih neenakosti na gospodarski razvoj in družbo*. Med vplivi na gospodarstvo se najpogosteje navaja, da visoka raven dohodkovne neenakosti povzroča ekonomsko nestabilnost, finančne krize, dolg in inflacijo, kar negativno vpliva na dolgoročno gospodarsko rast. O vplivu ekonomskih neenakosti na *gospodarsko rast* so v teoriji mnenja deljena. Majhne ekonomske neenakosti pospešujejo rast, spodbujajo inovacije in podjetništvo ter posameznikom omogočajo, da zberejo sredstva, potrebna za začetek novega posla in pridobitev dobre izobrazbe (United Nations, 2013; Dorn, 2016). Povsem drugače je pri visokih ravneh neenakosti, ki na gospodarsko rast vplivajo dolgoročno negativno (Berg, Ostry, 2011; IMF, 2015; OECD, 2014). Koncentracija dohodkov namreč znižuje agregatno potrošnjo in s tem gospodarsko rast, saj premožnejši potrošijo manjši del svojih dohodkov kot revnejši, kar znižuje agregatno povpraševanje.

Med *posledicami ekonomskih neenakosti na družbo* se v teoriji in empiričnih raziskavah pogosto izpostavlja, da visoka in trajnostna raven ekonomskih neenakosti povzroča neenakosti med prebivalstvom in visoke družbene stroške v obliki izgubljenih potencialov in slabši varnosti (IMF, 2015). Med izgubljene potenciale sodijo otroci in mladi revnejših staršev, ki ne morejo zagotoviti

razmer za razvoj zmožnosti svojih otrok (OECD, 2015a). Drugo pomembno področje je zagotavljanje varnosti. Tveganja in šoki ne prizadenejo vseh ljudi na enak način. Za ekonomske šoke (stečaj, izguba zaposlitve, kriza) in naravne nesreče so ranljivejši revnejši, za povečani kriminal pa premožnejši. Proti tveganjem in šokom obstajajo posebna zasebna zavarovanja, ki si jih revnejši sloji prebivalstva ne morejo privoščiti.

Koncentracija premoženja je proces, ki pod določenimi pogoji pomaga povečevati premoženje premožnejšim posameznikom (Piketty, 2015). Praviloma izhaja iz treh neenakosti: v dohodkih, varčevanju in donosih kapitala (Saez, Zucman, 2014), pomemben dejavnik pa je tudi inflacija. Dohodki premožnejših so visoki in presegajo potrošnjo, zato del dohodkov usmerijo v varčevanje. Obrestne mere za varčevanje rastejo sorazmerno s privarčevanimi sredstvi oziroma premoženjem. Donosi kapitala so pri premožnejših zaradi asimetričnih informacij, ki premikajo inovacije in produktivne investicije, pomemben vir za ustvarjanje novega premoženja. Premožnejši imajo na voljo donosnejše investicije kot revni, zato jih tudi inflacija ne prizadene. Pomemben dejavnik povečevanja premoženja je tudi lobiranje, to je uporaba politične moči za kopičenje bogastva posameznih skupin prek posebnih koristi, ki jih zagotavljajo države. Naraščanje premoženjske neenakosti povečuje koncentracijo kapitala, ki nadalje prispeva k naraščanju dohodkov in premoženja (učinek snežne kepe) (Piketty, 2015).

Dohodkovne in premoženjske neenakosti povzročajo tudi **neenakosti v potrošnji**. Revnejša in bolj zadolžena gospodinjstva so bolj nagnjena k potrošnji, zato se mejna nagnjenost k trošenju zmanjšuje z višino premoženja. Izsledki študije (Arrondel, Lamarche in Savignac, 2015) kažejo, da je potrošnja gospodinjstev, ki se soočajo s pritiski dolga, bolj občutljiva na finančno premoženje na dnu premoženjske porazdelitve.

Doslej so bile posebne strokovne pozornosti deležne skupine prebivalstva in gospodinjstev, ki so po dohodkih, premoženju in potrošnji v spodnjih porazdelitvah, kjer so njihovi dohodki prenizki za zadovoljevanje osnovnih življenjskih potreb. Prebivalstvo in gospodinjstva z najnižjimi dohodki se srečujejo z revščino in težavami, ki jih ta prinaša tudi v obliki zmanjšane dostopnosti do izobraževanja, zdravja, kulture in drugih storitev, ki krepijo življenjske potenciale. Najnovejše ekonomske razprave pa se osredotočajo na **srednji razred**, saj se dohodki srednjega razreda povezujejo s potrošnjo, ki vpliva na gospodarsko rast, prenizki dohodki pa povečujejo zadolževanje gospodinjstev, kar vpliva tudi na gospodarsko stabilnost (Alichi, Kantenga, Solé, 2016). Procesi globalizacije in učinki krize ter ukrepi države, ki so blažili krizo, so najbolj prizadeli prav srednji razred (posebno nižji srednji razred), ki se postopno znižuje, kar kažejo tudi številne študije (Kochhar, Fry, 2015).

2. Značilnosti ekonomskih neenakosti v Sloveniji

Na podlagi razpoložljivih podatkov o porazdelitvah dohodkov, potrošnje in premoženja, zbranih s posebnimi anketami, ki so statistično prilagojene agregatnim podatkom iz nacionalnih računov gospodinjstev in strukturi gospodinjstev ter izkazani na ekvivalentnega odraslega člana gospodinjstva ali na gospodinjstvo, ugotavljamo temeljne značilnosti porazdelitev in ekonomskih neenakosti v Sloveniji. Pri povečanih dohodkovnih neenakostih skušamo ugotoviti tudi, ali so izkazana povečanja posledica krize, ki je Slovenijo močno prizadela, ali so odraz svetovnih trendov.

2.1 Porazdelitev dohodkov in dohodkovne neenakosti

Neto razpoložljivi dohodek, ki se ugotavlja z anketami in uporablja pri porazdelitvah dohodkov, pomeni denarni razpoložljivi dohodek in del dohodka v naravi. Denarni razpoložljivi dohodek gospodinjstva obsega neto dohodke vseh članov gospodinjstva (iz zaposlitve, vključno z nadomestilom za prehrano in prevoz na delo, iz samozaposlitve, pokojnine, nadomestila za brezposelnost, nadomestila za bolniško odsotnost, štipendije, družinske in socialne prejemke, obresti, dividende, denarne transferje, prejete od drugih gospodinjstev), od katerih se odštejejo transferji, plačani drugim gospodinjstvom, ter davek na premoženje, vključno z nadomestilom za uporabo stavbnega zemljišča. Tako izračunanemu denarnemu dohodku se prišteje tudi del dohodka v naravi (boniteta za uporabo službenega avtomobila za zasebne namene in del vrednosti lastne proizvodnje samozaposlenih, tj. vrednost izdelkov, prenesenih v gospodinjstvo iz lastne delavnice, podjetja ali trgovine) (Eurostat, SURS, SILC). Neto razpoložljivi dohodek se izkazuje na ekvivalentnega odraslega člana gospodinjstva.⁴

Neenakost porazdelitve ekvivalentnega neto razpoložljivega dohodka – **dohodkovna neenakost** – je bila v Sloveniji v obdobju 2005–2015 razmeroma nizka in stabilna, malenkostno se je povečala šele po letu 2012 (tabela 1). Slovenija še vedno ostaja (v letu 2015) skupaj s Češko, Slovaško in Finsko država z najnižjimi dohodkovnimi neenakostmi, pri čemer nizke neenakosti izkazuje skoraj polovica članic. V skupino se uvrščajo vse tri nordijske države ter devet pretežno srednjeevropskih držav in Malta.

V Sloveniji, ki je leta 2009 doživela hudo krizo, in po varčevalnih ukrepih v letih 2012 in 2013, ki so povzročili ponovni upad gospodarske aktivnosti, se je v obdobju 2008–2015⁶ povprečni **ekvivalentni neto razpoložljivi dohodek** nominalno povečal za 12,8 %, pri čemer so se dohodki od dela zaradi močnega znižanja zaposlenosti povečali le za 8,1 % (enako iz zaposlitve in samozaposlitve), nekoliko manj družinski in socialni prejemki (7,8 %), močno (26,4 %) pa so se povečali dohodki iz pokojnin z dodatki. Zaradi krize, varčevalnih ukrepov in reform (zlasti reforme socialnih pravic in pokojninske reforme) je med posameznimi leti prišlo do različnih nihanj, na splošno je ekvivalentni neto razpoložljivi dohodek v času krize zaradi ukrepov, ki so blažile krizo, približno ohranjal vrednost, v času varčevalnih ukrepov in reform pa jo izgubljal (tabela 2).

Dohodki iz zaposlitve so se nominalno zmanjšali dvakrat. Prvič leta 2010, ko je država umaknila sveženj gospodarskih ukrepov za blažitev krize in so bili zaradi stečajev podjetij in množičnih odpuščanj zaposlenih najbolj prizadeti dohodki iz zaposlitve v zasebnem sektorju, in drugič v letih 2012 in 2013 ob sprejetju varčevalnih ukrepov, ki so zniževali dohodke iz zaposlitve javnim uslužbencem. **Dohodki iz samozaposlitve** so se v obdobju 2009–2013 močno zmanjšali, njihova ponovna rast po letu 2013 je bila bolj odraz vladne politike (subvencioniranje samozaposlovanja in zaposlovanja brezposelnih iz nuje) kot pa podjetniških aktivnosti⁷.

Tabela 1: Kazalniki dohodkovne neenakosti, Slovenija 2008–2015, Ginijev količnik⁵

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ekvivalentni neto razpoložljivi dohodek (SURS, EU-SILC)	0,234	0,227	0,238	0,238	0,237	0,244	0,250	0,245
Ekvivalentni neto dohodek iz dela in kapitala (SURS, EU-SILC)*	0,404	0,394	0,421	0,426	0,431	0,441	0,443	0,439
Ekvivalentni bruto razpoložljivi dohodek od dela in kapitala (OECD)**	0,419	0,446	0,450	0,455	0,466	0,467	n. p.	n. p.

Vir podatkov: Eurostat, OECD, SURS.

Opomba: (1) * SURS in Eurostat kazalnik imenujeta neto razpoložljivi dohodek pred socialnimi transferji (pokojnine so del socialnih transferjev). (2) ** po OECD-jevi metodologiji se med dohodke iz dela štejejo tudi socialni transferji za boleznine in vrednost proizvodov, proizvedenih za lastno potrošnjo. (3) n. p. = ni podatkov.

⁴ Ekvivalentni neto razpoložljivi dohodek je kvocient med neto razpoložljivim dohodkom gospodinjstva in številom ekvivalentnih odraslih članov gospodinjstva. Pri tem uporabljamo OECD-jevo ekvivalentno lestvico, ki nosilcu gospodinjstva pripiše vrednost 1, vsakemu naslednjemu družinskemu članu, staremu 14 let in več, 0,5, otrokom do 14 leta starosti pa vrednost 0,3. Tako ima npr. štiričlansko gospodinjstvo z dvema otrokoma 2,1 ekvivalenta odraslih.

⁵ Ginijev količnik je mera za koncentracijo dohodka in lahko ima vrednost med 0 in 1.

⁶ V tekočem letu se izkazujejo razpoložljivi dohodki prejšnjega leta, zato obdobje 2008–2015 prikazuje dohodke iz obdobja 2007–2014.

⁷ Število samozaposlenih se je v obdobju 2008–2010 močno povečalo (z 99 na 119 tisoč), do leta 2013 upadlo na 109 tisoč, v letu 2014 pa ponovno povečalo na 116 tisoč.

Tabela 2: Nominalne stopnje rasti povprečnega ekvivalentnega neto razpoložljivega dohodka, Slovenija, 2008–2015, v %

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Dohodki iz dela	8,8	-2,7	0,9	-0,7	-2,0	0,0	4,1
- Dohodek iz zaposlitve	7,8	-2,0	1,3	-0,4	-1,3	-1,3	4,0
- Dohodek iz samozaposlitve	17,5	-9,3	-3,0	-3,1	-10,5	14,6	5,1
Pokojnine z dodatki	7,8	1,7	3,7	5,0	-0,4	3,5	2,7
Družinski in socialni prejemki	5,1	10,0	3,7	1,1	-7,1	-2,2	-2,1
- Družinski prejemki	12,6	5,5	3,0	1,5	-8,5	-8,4	-10,9
- Socialni prejemki	1,8	12,2	4,0	1,1	-6,6	0,5	1,5
Drugi dohodki	49,1	-7,0	7,1	4,7	11,5	30,7	4,8
RAZPOLOŽLJIVI DOHODEK	8,8	-0,7	1,8	0,7	-2,1	1,1	2,9

Vir: SURS, SILC; preračuni UMAR.

Opomba: postavka drugi dohodki zajema dohodke iz kapitala, razliko med prejetimi in danimi transferji med gospodinjstvi, dohodke otrok, davke na premoženje, razliko med doplačili in vračili dohodnine (Metodološko pojasnilo, SURS).

Med letoma 2008 in 2015 je prišlo do večjih *strukturnih premikov na trgu dela*, ki so vplivali na dohodke prebivalstva. Število delovno aktivnih se je znižalo za 7,9 %, zaposlenih skupaj za 10,4 %, še bolj pa zaposlenih v delovnem razmerju s polnim delovnim časom (11,7 %). Kriza in spremenjene razmere na trgu dela so povečale zaposlitve za določen čas, delne zaposlitve, samozaposlitve in druge oblike zaposlovanja, kar je vplivalo na spremembe porazdelitve dohodkov iz trga dela. Takšni trendi so v državah OECD prisotni že dlje časa. Med letoma 1995–2010 se je delež delavcev, zaposlen za polni delovni čas, v državah OECD zmanjšal s 53 % na 41 %, leta 2013 pa je v teh državah že okoli tretjina vseh zaposlenih v nestandardnih zaposlitvah (zaposlitve za določen čas, z nepolnim delovnim časom), na Nizozemskem pa že več kot polovica (OECD, 2015; OECD, 2015a).

Že tako majhen delež dohodkov iz dela (zaposlitev in samozaposlitev) v prvem kvintilnem razredu se je zmanjšal za 0,3 o. t. (s 6,1 na 5,8 %), po naključju pa se je za prav toliko o. t. povečal delež dohodkov v petem kvintilnem razredu (z 38,2 na 38,5 %). Neenakosti dohodkov iz dela in kapitala so se povečale bolj kot neenakosti neto razpoložljivega dohodka in so tudi precej višje. Povečanje neenakosti je odraz povečanih zaposlitev za določen čas, delnih zaposlitev in samozaposlitev. Podatki o plačah za polni delovni čas⁸ na prejemnika kažejo, da se je Ginijev količnik pri neto plačah med letoma 2009 in 2015 še rahlo znižal (z 0,261 leta 2009 na 0,238 leta 2009), na kar sta pomembno vplivala zakonski dvig minimalne plače v letu 2010, ki je zvišal najnižje plače, ter varčevalni ukrepi v javnem sektorju, ki so v letih 2012 in 2013 progresivno znižali plače, torej višje plače nekoliko bolj od nižjih (Murn, Kajzer, Bratuž Ferk, Selan in Sodja, 2017). Vrzel med

⁸ Izračuni UMAR na podlagi SURS-ovih podatkov o mesečnih plačah za zaposlene pri pravnih in fizičnih osebah, ki so celo leto delali pri istem delodajalcu s polnim delovnim časom.

povečanimi neenakostmi pri dohodkih od dela in kapitala (na ekvivalentnega člana gospodinjstva) in zmanjšanimi neenakostmi pri plačah redno zaposlenih za polni delovni čas (na prejemnika) lahko vsaj delno pojasnimo s precej povečanim številom zaposlenih in verjetno precej nižjimi plačami tistih, ki nimajo rednih zaposlitev za polni delovnih čas (v različnih oblikah prekarnega dela). Na ta trend so gotovo vplivale svetovne razmere na trgu dela, povečanje tega pojava v Sloveniji pa je kriza le še pospešila.

Pokojnine v strukturi neto razpoložljivega dohodka prispevajo okoli 20 %. Njihov delež v neto razpoložljivem dohodku se je v obdobju 2008–2015 povečal, do manjšega nominalnega znižanja je zaradi varčevalnih ukrepov prišlo le v letu 2013. Rast pokojnin z dodatki je bila v času krize posledica usklajevanja pokojnin, v obdobju 2010–2013 pa večje rasti števila upokojencev pred sprejetjem nove zakonodaje in ob njenem sprejetju. Porazdelitev pokojnin je na prejemnika po dohodkovnih razredih zelo enakomerna, Ginijev količnik znaša 0,22 in se v obdobju 2010–2015 ni spremenil (Murn, Kajzer, Bratuž Ferk, Selan in Sodja, 2017). K majhni neenakosti prispevata določeni najnižja in najvišja pokojninska osnova.

Družinski in socialni prejemki (socialni transferji), ki zavzemajo v razpoložljivem dohodku manjši delež (okoli desetine), dohodkovne neenakosti iz dela in kapitala blažijo le delno zaradi relativno majhnega obsega, pa tudi zato, ker se dobršen del teh dohodkov gospodinjstev razporeja po dohodkovnih razredih neodvisno od dohodkovnih položajev prejemnikov (npr. nadomestila za bolniško in porodniško odsotnost). V času krize so se povečali zaradi delovanja avtomatičnih stabilizatorjev (zelo visokega povečanja nadomestila za brezposelnost), kar je bilo posledica velikega števila brezposelnih in povečanja odmernega odstotka za nadomestilo za brezposelnost, in zaradi posebnih vladnih

Tabela 3: Porazdelitev prebivalstva po razredih, Slovenija, 2007, 2010, 2013–2015, v %

Razred	2007	2010	2013	2014	2015
Nižji	17,1	18,3	20,4	20,4	19,2
Srednji	71,4	69,9	68,0	67,3	69,3
- Nižji srednji	58,0	56,3	54,9	54,3	56,7
- Višji srednji	13,4	13,6	13,1	13,0	12,6
Visoki	11,5	11,8	11,6	12,3	11,5

Vir: Eurostat.

ukrepov socialne politike, ki so povečali družinske in socialne prejemke. Po letu 2012 so se s sprejetjem nove zakonodaje o uveljavljanju pravic iz javnih sredstev in varčevalnih ukrepov družinski in socialni prejemki začeli hitro zniževati, zaradi oživitve gospodarske aktivnosti in večjega zaposlovanja po letu 2014 pa so se zmanjšala tudi nadomestila za brezposelnost.

Dohodkovne neenakosti, ki nastajajo na trgu, znižujejo tudi **obdavčitve**. Čeprav kazalnika o neenakosti ekvivalentnih bruto in neto razpoložljivih dohodkov iz dela in kapitala zaradi različnih metodoloških izhodišč⁹ nista povsem primerljiva, so neenakosti pri bruto dohodkih višje kot pri neto dohodkih. Da so progresivne obdavčitve pomemben dejavnik zniževanja dohodkovne neenakosti, kažejo tudi neenakosti med bruto in neto plačami na prejemnika ter podatki o vplivu progresivnih obdavčitev na dohodke in dohodnino. Številne olajšave in progresivne stopnje obdavčitev po davčnih razredih so omogočile, da so bili v letu 2014 davčni zavezanci od prvega do vključno šestega decilnega razreda deležni najnižje, komaj 16 % obdavčitve (Murn, Kajzer, Bratuž Ferik, Selan in Sodja, 2017). Predhodno sta do podobnih ugotovitev prišla tudi Stanovnik in Verbič (2012), ki sta z analizo porazdelitve plač in dohodkov v Sloveniji v obdobju 1991–2009 ugotovila, da se je v celotnem preučevanem obdobju neenakost dohodkov nekoliko povečala, vendar je davčni sistem povsem nevtraliziral povečano neenakost primarnih dohodkov. Do leta 2017 Slovenija obdavčitve dela in kapitala ni spreminjala, leta 2017 pa je nekoliko znižala obdavčitev prejemnikov visokih dohodkov.

Večje dohodkovne neenakosti praviloma znižujejo **delež prebivalstva v srednjem razredu**¹⁰. Med letoma 2007 in 2015 se je ta delež v Sloveniji znižal za 2,1 o. t., za prav toliko pa se je povečal delež prebivalstva v nižjem razredu. Delež prebivalcev v visokem razredu je

v obdobju ostal nespremenjen (tabela 3).

Na ravni EU je med letoma 2008 in 2015 delež prebivalstva v srednjem razredu (59 %) ostal skoraj nespremenjen. Po zastopanosti srednjega razreda po posameznih skupinah držav so očitne razlike. Srednji razred je najmočneje zastopan v nordijskih državah (okoli 70 %) in v srednji Evropi (okoli 65 %), v drugih skupinah držav pa je precej šibkejši. Najnižje deleže dosega Bolgarija (37 %) in Romunija (42 %). Po zelo strogih varčevalnih ukrepih se je delež srednjega razreda močno zmanjšal tudi v Grčiji (na 44 %).

Za razdelitev ekvivalentnega razpoložljivega dohodka po razredih uporabljamo zaradi drugačnega statističnega združevanja razpoložljivih podatkov nekoliko prilagojeno opredelitev razredov. V nižjem razredu so dohodki 1. in 2. decilnega razreda, v nižjem srednjem od 3. do 6. decilnega razreda, v višjem srednjem 7. in 8. decilnega razreda in v višjem razredu 9. in 10. decilnega razreda. To opredelitev uporabljamo tudi pri razporejanju premoženja in potrošnje.

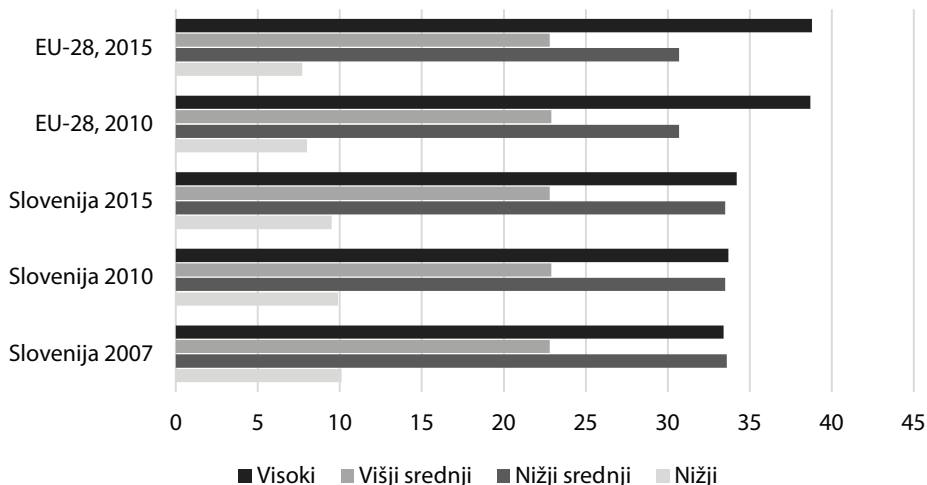
V porazdelitvi ekvivalentnega neto razpoložljivega dohodka Slovenija čedalje bolj sledi svetovnim trendom. Delež dohodkov v nižjem razredu se hitro znižuje (podobno tudi v EU v obdobju 2010–2015), povečuje pa se delež dohodkov v visokem razredu. Leta 2015 so bili deleži dohodkov v nižjem in v nižjem srednjem razredu v Sloveniji še višji kot v EU, v višjem srednjem razredu enaki, v visokem dohodkovnem razredu pa krepko nižji (slika 1).

Svetovni gospodarski procesi in gospodarska kriza v Sloveniji postopno spreminjata tudi strukturo ekvivalentnega neto razpoložljivega dohodka po razredih. Deleži dohodkov iz zaposlitve se znižujejo v nižjem in nižjem srednjem razredu, kar je nedvomno posledica svetovnih dohodkovnih trendov, povečujejo pa v višjem srednjem in višjem razredu. V nižjem in nižjem srednjem dohodkovnem razredu se izpadi dohodkov iz zaposlitve delno krijejo s povečanimi dohodki iz samozaposlitve ter z družinskimi in socialnimi prejemki, a ne dovolj, da bi se v obeh razredih ohranjala raven dohodkov iz leta 2007.

⁹ Po OECD-jevi metodologiji se med dohodke iz dela štejejo nadomestila za bolezen in vrednost proizvodov, proizvedenih za lastno potrošnjo.

¹⁰ V nižji razred smo uvrstili ekvivalentne dohodke, nižje od 60 % mediane ekvivalentnih dohodkov, v nižji srednji ekvivalentne dohodke od 60 do 130 % mediane ekvivalentnih dohodkov, v višji srednji od 130 do 160 % mediane ekvivalentnih dohodkov in v visoki razred ekvivalentne dohodke, višje od 160 % mediane ekvivalentnih dohodkov, pri čemer »dohodek« pomeni neto razpoložljivi dohodek.

Slika 1: Deleži neto ekvivalentnega razpoložljivega dohodka po razredih, Slovenija in EU-28, 2007, 2010, 2015, v %



Vir: Eurostat, preračuni UMAR.

Opomba: v nižjem razredu so dohodki 1. in 2. decilnega razreda, v nižjem srednjem od 3. do 6. decilnega razreda, v višjem srednjem 7. in 8. decilnega razreda in v višjem razredu 9. in 10. decilnega razreda.

2.2 Porazdelitve premoženja in premoženjske neenakosti

Podatki o porazdelitvi premoženja so precej bolj nezanesljivi kot podatki o porazdelitvah dohodkov. Prvi razlog temelji na dejstvu, da veliko držav, vključno s Slovenijo, v okviru nacionalnih računov še nima popolne premoženjske bilance. Drugi razlog pa je relativno kratka tradicija anketnega zbiranja podatkov o premoženju in njihovi porazdelitvi po različnih vrstah gospodinjstev. Za evrsko območje, vključno za Slovenijo, podatke zbira Evropska centralna banka (ECB) v okviru posebne raziskave Household Finance and Consumption Survey (HFCS), pripravljene po vzoru ameriške raziskave (Survey of Consumer Finance – SCF), ki jo pripravlja Ameriška centralna banka (FED). Podatki HFCS zajemajo realno premoženje (osnovna sredstva, med katerimi so najpomembnejša stanovanja), finančno premoženje (vsa finančna sredstva) in tudi finančne obveznosti (zadolženost gospodinjstev) in so bili prvič zbrani za leto 2009, drugič pa za leto 2014. Za Slovenijo so uporabni le podatki za leto 2014, za leto 2009 je bilo anketiranih

premalo gospodinjstev.

Porazdelitev bruto in neto premoženja gospodinjstev kaže, da so v Sloveniji precej večje premoženjske neenakosti, kot so neenakosti pri porazdelitvi dohodkov. Porazdelitev premoženja se določa v bruto in neto vrednosti. Bruto vrednost premoženja zajema realno in finančno premoženje, razliko med bruto in neto premoženjem pa predstavljajo finančne obveznosti gospodinjstev, ki se na državni ravni prav tako izkazujejo v premoženjskih bilancah gospodinjstev (tabela 4).

Porazdelitev bruto premoženja (p90/p10) Slovenijo uvršča v sredino glede na druge analizirane države, kar je le malo pod povprečjem držav evrskega območja. Premoženjske neenakosti so v Sloveniji precej večje kot na Slovaškem, Madžarskem, v Španiji in na Malti, to je v državah z najnižjimi neenakostmi, hkrati pa tudi bistveno nižje kot v Nemčiji in Latviji, kjer so neenakosti nekajkrat večje kot v Sloveniji ali v povprečju evrskih držav. Te izračune potrjuje še pogostejša izražena premoženjska neenakost, in sicer v **deležu bruto premoženja**

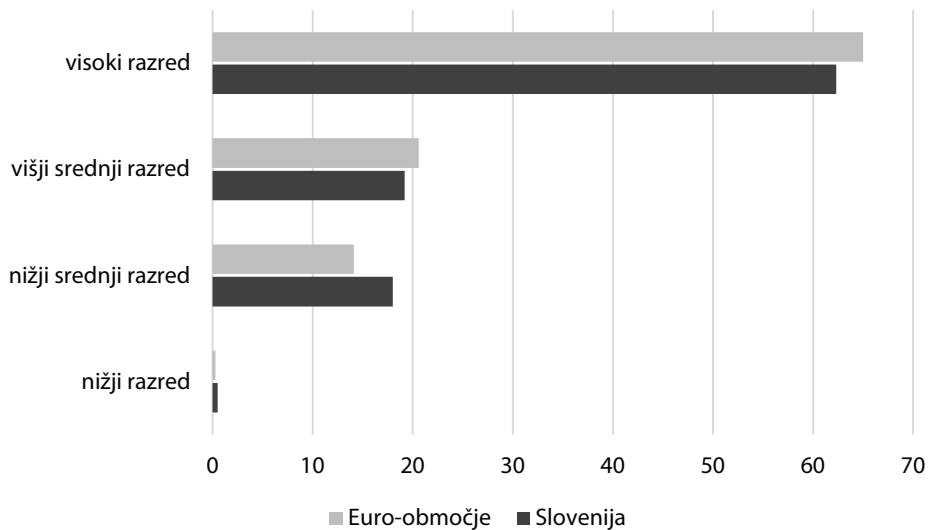
Tabela 4: Porazdelitev bruto in neto premoženja na gospodinjstvo, Slovenija in evrsko območje, 2014, v tisoč EUR

	Slovenija		Evrsko območje (20 držav)	
	Bruto premoženje	Neto premoženje	Bruto premoženje	Neto premoženje
Povprečje premoženja	144,3	137,7	252,7	223,3
Točkovna primerjava, p90/p10	163,5	366,6	206,5	496,0

Vir: ECB, HFCS, 2016a.

Opombe: (1): v HFCS je ECB poleg držav evrskega območja (razen Litve) zajel še Madžarsko in Poljsko. (2) p10 pomeni deseti percentil, p20 dvajseti percentil itd.

Slika 2: Porazdelitev bruto premoženja na gospodinjstvo, po razredih, Slovenija in evrsko območje, 2014, v %



Vir: ECB, HFCS, 2016a.

Opomba: nižji razred = spodnjih 20 %; nižji srednji razred = 20–60 %; višji srednji razred = 60–80 % in višji razred je 80–100 %.

najbogatejših 10 % gospodinjstev. V Sloveniji ta delež znaša 47,3 % bruto premoženja in je le malo manjši od povprečja držav evrskega območja (48,1 %)¹¹.

Večina **bruto premoženja** Slovenije (62,3 %) leta 2004 pripadal visokemu razredu, ki zajema zadnja dva decilna razreda premoženjske porazdelitve. Ker je nižji razred (spodnjih 20 %) skoraj brez premoženja, njihov delež je le 0,5 %, ima preostalih dobrih 37,2 % premoženja srednji razred, od tega dobra polovica višji srednji razred (slika 2). 60 % gospodinjstev Slovenije je imelo leta 2014 le 18,5 % bruto premoženja. Na celotnem analiziranem evrskem območju je koncentracija bruto premoženja v višjem in višjem srednjem razredu še nekoliko višja kot v Sloveniji, zato imata nižji srednji in nižji razred le 14,4 % bruto premoženja.

Ker je v nižjem razredu kar precej gospodinjstev z obveznostmi, večjimi od bruto premoženja, torej z negativno neto vrednostjo premoženja (v Sloveniji 3,6 % in evrskem območju 5,2 %), je pri **neto vrednosti** koncentracija premoženja v visokem razredu še nekoliko višja.

2.3 Porazdelitev in neenakosti potrošnje

Potrošnja gospodinjstev, merjena z izdatki zanjo, je opredeljena v Anketi o porabi v gospodinjstvih (SURS). Obsega izdatke za življenjske potrebsčine (potrošni izdatki) in druge izdatke. Med drugimi izdatki je okoli

¹¹ Izračunana vrednost neto premoženja 10 % najbogatejših je zaradi večjih zadolžitvev predvsem med manj premožnimi gospodinjstvi evrskega območja še višja in znaša 51,2 % (ECB, 2016, str. 4).

70 % izdatkov za stanovanje, hišo (nakup, prenova, velika dela), v to skupino pa so uvrščeni še davki in samopríspevki, varčevanje, denarni prenosi in darila, življenjsko zavarovanje, prostovoljno pokojninsko in invalidsko zavarovanje, denarne kazni za prekrške in nadomestila škode. Potrošnja obsega vrednosti kupljenega blaga in uporabljenih storitev ne glede na to, ali je bilo oboje plačano v gotovini ali na kredit. Potrošnja ločeno prikazuje vrednosti z denarno vrednostjo lastne proizvodnje ali brez nje. Potrošnja z denarno vrednostjo lastne proizvodnje obsega poleg potrošnje denarnih sredstev tudi vrednost lastne proizvodnje, porabljene v gospodinjstvu (hrana, pijača, drva za ogrevanje). Rezultati, objavljeni za posamezno leto do vključno leta 2010, temeljijo na združenem vzorcu treh zaporednih let, podatki pa so preračunani na srednje leto, ki se uporablja kot referenčno leto. V letu 2012 je bila anketa izvedena na večjem vzorcu, podatke so se prenehali združevati, pogostnost izvajanja anket pa je se je podaljšala na tri leta. Podatki o potrošnji gospodinjstev se v Sloveniji izkazujejo na gospodinjstvo ali na člana gospodinjstva, ne pa tudi na ekvivalentnega odraslega člana gospodinjstva.

V Sloveniji se je **neenakost potrošnje na gospodinjstvo** (v evrih) do leta 2008 povečevala, od tedaj pa se je zaradi posledic krize in varčevalnih ukrepov začela naglo zmanjševati. Leta 2015 se je v primerjavi z letom 2012 še zmanjšala (tabela 5). V obdobju 2008–2012 se je potrošnja znižala nominalno za 7,2 %, na zmanjšanje neenakosti je vplivala povečana potrošnja v prvem kvintilnem razredu in njeno močno znižanje v petem. Znižanje povprečne potrošnje na gospodinjstvo in po

posameznih kvintilnih razredih ni posledica znižanja dohodkov gospodinjstev, saj so se dohodki začeli zniževati šele po letu 2012, temveč posledica znižanja premoženja gospodinjstev¹², verjetno pa tudi bojzani pred izgubo zaposlitve, zniževanjem dohodkov, manjšim kreditiranjem gospodinjstev in splošnimi nestabilnimi gospodarskimi razmerami v Sloveniji in EU. Po letu 2012 je zmanjšanje potrošnje močno povezano tudi z znižanjem razpoložljivih dohodkov gospodinjstev. V letu 2015 se je v primerjavi z letom 2012 potrošnja komaj opazno povečala, vendar niti nominalno ni dosegla ravni leta 2008.

Neenakost ekvivalentne potrošnje v standardih kupne moči (SKM) se je v Sloveniji v obdobju 2005–2010¹⁴ zmanjšala. Razmerje kvintilnih razredov 80/20 se je znižalo z 1,79 (2005) na 1,72 (2010), kar izhaja iz hitrejše rasti potrošnje v prvem kvintilnem razredu (24,0 %) od rasti v petem (19,2 %). Med članicami EU se Slovenija uvršča med države z majhno stopnjo neenakosti. Na splošno pa so razlike v izkazanih neenakostih v potrošnji med državami leta 2010 razmeroma majhne in precej manjše, kot so bile izkazane za leto 2005. V celoti se je potrošnja, izražena v evrih, v Sloveniji med letoma 2005 in 2010 povečala za 32,5 %, kar je precej več od povprečja EU-27 (4,9 %), s tem pa se je zaostanek Slovenije za povprečjem EU zmanjšal na 17,6 %. Povečevanje potrošnje je bilo občutnejše v državah z velikimi zaostanki glede na evropsko povprečje (Bolgarija, Romunija, Latvija), na Irskem, Švedskem in v Združenem kraljestvu pa je bila negativna, kar pomeni, da se je v teh državah potrošnja v letu 2010 precej zmanjšala.

S spremembami življenjske ravni prebivalstva in sprejetimi ukrepi ekonomske politike se je v letih 2000–2015 spreminjala tudi **struktura potrošnje v Sloveniji**. V obdobju gospodarske rasti in posledično rasti dohodkov prebivalstva (2000–2008) se je delež izdatkov za življenjske potrebščine (brez denarne vrednosti lastne proizvodnje) zniževal, še zlasti hrane in brezalkoholnih

pijač, medtem ko so se močno povečali drugi izdatki, povezani s stanovanjem in hišo, ki niso del potrošnih izdatkov. V obdobju krize in znižanja življenjske ravni (2008–2012) je delež izdatkov za življenjske potrebščine ponovno povečal, najbolj občutno za hrano in brezalkoholne pijače. V celotnem obdobju 2008–2015 gospodinjstva Slovenije najbolj obremenjujejo hitro naraščajoči izdatki za stanovanja, ki so posledica rasti stroškov, predvsem pa političnih odločitev, ki so gospodinjstva obremenile z raznimi dajatvami, ki se plačujejo kot davki na najemnine in kot okoljski prispevki ob porabi energije in komunalnih storitev. Leta 2015 se je delež izdatkov za stanovanja, vodo, električno energijo, plin in drugo gorivo povzpел že na 13,1 % (leta 2000 in 2008: okoli 10 %). Takšna rast tekočih izdatkov za stanovanja vpliva na drugo potrošnjo, najbolj pa na stanovanjske investicije oziroma izdatke, povezane s stanovanjem in hišo, ki so se v obdobju 2008–2015 zniževali.

Razporeditev gospodinjstev po razredih kaže, da se je v Sloveniji delež potrošnje v nižjem razredu v obdobju 2007–2015 povečevala (povečanje za 1,1 o. t.). Za gospodinjstva, ki se v Sloveniji uvrščajo v **srednji razred**, je značilno, da se je njihova potrošnje v obdobju 2007–2012 zmanjšala za 1,1 o. t. (od tega pričakovano bolj v nižjem srednjem kot v višjem srednjem razredu), v času varčevalnih ukrepov 2012–2015 pa se je potrošnja najbolj znižala v višjem srednjem in visokem razredu (tabela 6). Na močno znižanje potrošnje so poleg znižanih dohodkov vplivali še drugi dejavniki: zmanjšano kreditiranje gospodinjstev, povečanje odplačevanje dolgov, povečano varčevanje, nedvomno pa tudi psihološki dejavniki, povezani s tveganji.

Ekvivalentna potrošnja, merjena v SKM, se je med letoma 2005 in 2010 v Sloveniji hitro povečevala in zmanjševala zaostanke za EU. Hitro povečevanje potrošnje v nižjem in nižjem srednjem razredu je do leta 2010 izničila zaostanke in že dosegla raven, višjo od EU.

Tabela 5: Neenakosti v potrošnji na gospodinjstvo, Slovenija, 2000–2015, razmerje kvintilnih razredov 80/20¹³

	2000	2005	2008	2010	2012	2015
Z denarno vrednostjo lastne proizvodnje	3,89	4,19	4,39	4,09	3,82	3,53
Brez denarne vrednosti lastne proizvodnje	3,89	4,22	4,42	4,10	3,83	3,52

Vir: SURS, Anketa o porabi v gospodinjstvih, preračuni UMAR.

Opomba: gospodinjstva so razvrščena glede na izdatke za potrošnjo. Tako npr. 1. kvintilni razred vključuje 20 % gospodinjstev, ki imajo najnižje izdatke za potrošnjo.

¹² Po letu 2009 je prišlo do hitrega upadanja vrednosti finančnega premoženja gospodinjstev (delnice).

¹³ Razmerje kvintilnih razredov je razmerje med vsoto razpoložljivega dohodka, premoženja ali potrošnje gospodinjstev v najvišjem in najnižjem kvintilnem razredu.

¹⁴ Neenakost potrošnje na ekvivalentnega odraslega člana gospodinjstva, pri čemer se uporablja enaka OECD-ekvivalenčna lestvica kot pri primerjavi dohodkov, izkazujejo le podatki Eurostata, ki temeljijo na podatkovni zbirki Household Budget Survey (HBS). Na voljo so le podatki za leti 2005 in 2010.

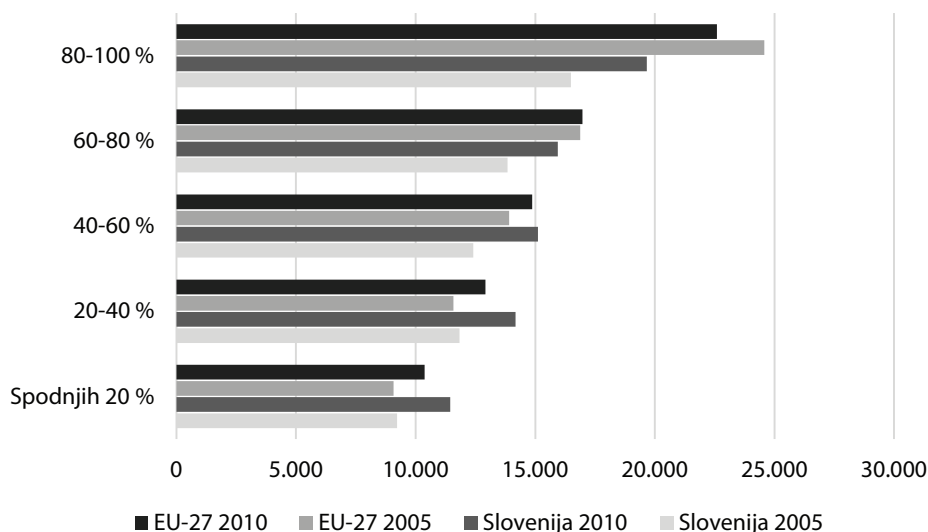
Tabela 6: Ocenjena potrošnja na gospodinjstvo, po razredih, Slovenija, 2007, 2010, 2012, 2015, v %

Razred	2007	2010	2012	2015
Nižji	8,3	8,5	9,3	9,4
Srednji	56,2	56,5	55,1	57,5
- Nižji srednji	31,9	32,0	31,1	34,3
- Višji srednji	24,3	24,5	24,0	23,4
Visoki	35,3	35,0	35,6	32,8

Vir: SURS, preračuni UMAR.

Opomba: v nižjem razredu je potrošnja 1. in 2. decilnega razreda, v nižjem srednjem od 3. do 6. decilnega razreda, v višjem srednjem 7. in 8. decilnega razreda in v višjem razredu 9. in 10. decilnega razreda.

Slika 3: Porazdelitev povprečne ekvivalentne potrošnje, Slovenija in EU-27, 2005 in 2010, v SKM



Vir: Eurostat.

Opomba: nižji razred = spodnjih 20 %; nižji srednji razred = 20–60 %; višji srednji razred = 60–80 % in visoki razred je 80–100 %.

V višjem srednjem razredu je potrošnja rasla nekoliko počasneje in le delno premostila zaostanke za EU, ki so leta 2010 znašali samo še šest o. t. Visoka rast potrošnje v Sloveniji in njeno hkratno zmanjšanje v EU v visokem dohodkovnem razredu so zaostanek zmanjšali na 87 % povprečja EU (slika 3). Gibanje potrošnje v Sloveniji in EU v obdobju 2010–2015 bo po naši oceni verjetno privedlo do ponovne poglobitve zaostankov Slovenije za povprečjem EU predvsem v višjih razredih.

3. Sklepne ugotovitve

Ekonomske neenakosti so v Sloveniji tudi zaradi ukrepov politike praviloma nizke, a kažejo tendenco povečevanja. Neenakosti pri bruto dohodkih in premoženju se gibljejo okoli povprečja držav EU oziroma evrskega območja,

kar kaže, da tudi na Slovenijo vplivajo dejavniki, ki povečujejo neenakosti. Na nizko neenakost pri neto dohodkih vpliva država s svojimi politikami. Dohodkovne neenakosti bolj kot v drugih državah znižuje močna progresivna obdavčitev dela, nekoliko manj pa tudi socialni transferji, zato so neenakosti pri neto dohodkih med najnižjimi med državami EU. Neenakosti v potrošnji so se v obdobju 2008–2015 v Sloveniji zmanjševale, pri čemer spodnjih 20 % gospodinjstev potrošnje ni zmanjševala, do večjega zmanjšanja pa je prišlo pri 20 % gospodinjstev z največjo potrošnjo. Premoženske neenakosti so visoke, a še vedno nekoliko nižje od povprečja evrskega območja.

Določitev obsega in dohodkov srednjega razreda spremljajo različne metodološke opredelitve. Po opredelitvi, da med srednji razred sodijo gospodinjstva

z doseženim ekvivalentnim neto dohodkom med 60 % in 160 % mediane, je bil delež gospodinjstev v srednjem razredu v Sloveniji leta 2015 skoraj 70 % in je krepko presegel povprečje EU (59 %). Glede na splošne svetovne trende se delež srednjega dohodkovnega razreda tudi v Sloveniji postopno znižuje.

Pri razporeditvi (nižji razred – spodnjih 20 % gospodinjstev, nižji srednji razred 20–60 %, višji srednji 60–80 % in visoki razred 80–100 % gospodinjstev) ugotavljamo, da so v obdobju 2007–2015 svetovni trendi in kriza v Sloveniji dohodkovno najbolj prizadeli nižji razred, negativni vplivi so vidni tudi pri nižjem srednjem razredu, dohodki pa so se prelili v visokemu razredu (torej k 20 % gospodinjstev z najvišjimi dohodki), v zadnjih osmih letih se je delež dohodka v tem razredu okreplil za 0,8 o. t. Povsem drugačni so trendi pri potrošnji. Potrošnja se je med letoma 2007 in 2015 povečala v nižjem in nižjem srednjem razredu, v obeh višjih razredih pa zmanjšala.

Deleži dohodkov, potrošnje in premoženja so leta 2015 kljub postopnemu zniževanju v Sloveniji še vedno višji od povprečja EU (pri premoženju v evrskem območju) v nižjem in nižjem srednjem razredu, kar pomeni, da različni ukrepi ekonomske politike v Sloveniji bolj kot v povprečju drugih državah EU ščitijo življenjsko raven dobre polovice gospodinjstev. V višjem srednjem razredu so dohodki v Sloveniji enaki kot v povprečju EU, premoženje in potrošnja pa nižji. V višjem razredu (20 % gospodinjstev) so dohodki, premoženje in potrošnja krepko nižji kot v povprečju EU (evrskem območju).

Svetovni trendi, ki povzročajo ekonomske neenakosti, in kriza so v obdobju po letu 2008 vplivali na porazdelitve dohodkov, premoženja in potrošnje med slovenskimi gospodinjstvi, deleža vpliva svetovnih trendov pa ne moremo določiti. Povečanje svetovnih trendov, ki so odraz procesov globalizacije ter tehnološkega in tehničnega razvoja, nedvomno kažejo trendi dohodkov predvsem med mladimi in se nanašajo na povečano zaposlovanje za določen čas, pogodbeno delo, agencijsko delo in podobne oblike dela za omejen čas, ki je praviloma tudi slabše plačano. Naraščajoče neenakosti je doslej vedno uspešno zniževala politika s progresivnimi obdavčitvami, socialnimi transferji in drugimi ukrepi predvsem na področju trga dela. Po oblikovanju socialnih politik se Slovenija zgleduje po srednjeevropskih državah, ki s temi ukrepi ohranjajo predvsem nizke dohodkovne (ne pa tudi premoženjskih in potrošnih) neenakosti med gospodinjstvi. Na trende gibanja premoženja pa sta odločilno vplivala tudi procesa denacionalizacije in privatizacije.

Literatura in viri

Alich, A., Kontenga, K., Solé J. (2016). Income Polarization in the United States. Working Paper N° 16/121. Washington D. C.: International Monetary Fund.

Arrondel, L., Lamarche, P. in Savignac, F. (2015). Wealth effects on consumption across the wealth distribution empirical evidence. Frankfurt: European Central Bank.

Atkinson, A. B. (2013). Reducing income inequality in Europe. Bonn.

Autor, D. H., Dorn, D. (2013). The Growth of Low-Skill service Jobs and the polarization of the US Labor Market. American Economic Review 103(5). Pridobljeno na: <http://dx.doi.org/10.1257/aer.03.5.1553>, 11. 4. 2017.

Berg, A., Ostry, J. D. (2011). »Equality and Efficiency«. Finance and Development. Washington D. C: International Monetary Fund.

Dorn, F. (2016). On Data and trends in Income Inequality around the world. CESifo DICE Report 4.

ECB (2016). The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey: results from the second wave. Statistics Paper series. Frankfurt: European Central Bank.

ECB (2016a). The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey. Wave 2. Statistical tables. Frankfurt: European Central Bank.

European Parliament (2014). Wage and Income Inequality in the European Union. Brussels: European Parliament.

Eurostat. Income and living condition (SILC). Luxembourg. Podatki se nahajajo na spletni strani: [Eurostat/database/population and social condition/living condition and welfare/income and living condition/distribution on income](http://eurostat/database/population%20and%20social%20condition/living%20condition%20and%20welfare/income%20and%20living%20condition/distribution%20on%20income).

Eurostat. Household budget survey. (HSB). Luxembourg. Podatki se nahajajo na spletni strani: [Eurostat/database/population and social condition/living condition and welfare/consumption expenditure of private households](http://eurostat/database/population%20and%20social%20condition/living%20condition%20and%20welfare/consumption%20expenditure%20of%20private%20households).

IMF (2015). Causes and Consequences of Income Inequality: A Global perspective. Washington D. C: International Monetary Fund.

Kochhar, R., Fry, R. (2015). America's »middle« holds its ground after the Great recession. Pew research center. Pridobljeno na: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2015/02/04>. 10. 10. 2016.

Milanović, Branko (2016). Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization. Cambridge: Harvard University.

Murn, A. Kajzer, A., Bratuž Ferik, B., Selan T., A., Sodja, U. (2017). Analiza neenakosti dohodkov, premoženja in potrošnje v Sloveniji. Delovni zvezek. Ljubljana: Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj. Interno gradivo.

OECD (2014). Focus on Inequality and Growth. Paris: OECD.

OECD (2015). Income Inequality: The Gap between Rich and Poor, Paris: OECD.

OECD (2015a). In It Together. Why Less Inequality Benefits All. Paris: OECD.

Piketty, T. (2015). Kapital v 21. stoletju. Prevedla: Vesna Velovrh Bukilica. Naslov izvirnika: Le capital au XXIe siecle. Ljubljana: Mladinska knjiga.

Saez, E., Zucman, G. (2014). Wealth inequality in the United states since 1913: Evidence from capitalized income tax data. Cambridge: National bureau of economic research.

Srakar, A., Verbič, M. (2015). Dohodkovna neenakost v Sloveniji in gospodarska kriza. Teorija in praksa, let. 52, 3/2015, str. 538–553. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani.

Stanovnik, T. (1997). Revščina in marginalizacija prebivalstva v Sloveniji. DR, Vol.XIII (1997) 24/25, str. 23–39. Pridobljeno na: <http://dk.fdv.uni-lj.si/dr/dr24-25Stanovnik.PDF>.

Stanovnik, T., Verbič, M. (2012). Porazdelitev plač in dohodkov zaposlenih v Sloveniji v obdobju 1991–2009. IB revija št. 1/2012, str. 57–70. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.

Stiglitz, E., Sen, A., Fitoussi, J. P. (2009). Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. Bruselss: European Commission.

Stiglitz, J. E. (2015). The Great Divide : Unequal Societies and What We Can Do About Them. New York: W.W. Norton & Company, Hardcover.

SURS. SILC – Porazdelitev dohodka. Podatki pridobljeni na: SI-STAT / demografsko in socialno področje / življenjska raven / kazalniki revščine in socialne izključenosti / porazdelitev dohodka.

SURS. Anketa o porabi v gospodinjstvih. Podatki pridobljeni na: SI-STAT / demografsko in socialno področje / življenjska raven / porabljena sredstva in količine.

United Nations (2013). Inequality Matters: Report on the World Social Situation. New York: United Nations.

TRK TITANOV: NEUSPEH POGAJANJ O TTIP Z VIDIKA POGAJALSKE TEORIJE

doc. dr. Marko Lovec, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani
JEL: F510, F530, F550
UDK: 339.5

Povzetek

Cilj članka je razložiti izid pogajanj o TTIP z vidika teorije mednarodnih trgovinskih pogajanj. Teza članka je, da so v EU regulatorna vprašanja sprožila zahteve za povečanje preglednosti in soodločanje o sporazumu v parlamentih držav članic, s čimer so zmanjšala možnosti za dogovor, pa tudi povečala pogajalsko moč EU. Da bi okrepile svoj položaj, so ZDA pozornost najprej namenile konkurenčnim trgovinskim sporazumom. To zaradi omejitev v EU ni izboljšalo možnosti za dogovor, tiste v EU, ki so dogovor podpirali, pa postavilo v defenzivni položaj, s čemer se je okno priložnosti dokončno zaprlo.

Ključne besede: TTIP, EU, mednarodni odnosi, trgovina, pogajanja

Abstract

This article aims to explain the outcomes of negotiations on TTIP from the perspective of the theory of international trade negotiations. It argues that in the EU, regulatory concerns triggered pressures for more transparency and greater say in national parliaments, thus narrowing opportunities for an agreement but also strengthening the negotiating powers of the EU. To strengthen its position, the US focused first on competitive trade agreements. While the latter, based on existing constraints within the EU, did not improve the opportunities for an agreement, it has put those in the EU supporting the agreement in a defensive position, thus finally closing a window of opportunity.

Key words: TTIP, the EU, international relations, trade, negotiations

1. Kdo je zaprl okno?

Evropska unija (EU) in Združene države Amerike (ZDA) so leta 2013 začele pogajanja o Transatlantskem trgovinskem in naložbenem sporazumu (*Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP*), »naprednem in ambicioznem dogovoru, ki naslavlja širok nabor dvostranskih trgovinskih in investicijskih zadev, vključno z regulatornimi¹, in prispeva k razvoju globalnih pravil« (HLWG, 2013). Pogajanja so pomembna iz vsaj dveh razlogov: prvič zaradi neuspeha večstranskih trgovinskih pogajanj v okviru kroga pogajanj v Dohi, ki je sprožil rast regionalnih pobud, tako tistih, ki dopolnjujejo pogajanja o TTIP kot tudi konkurenčnih; in drugič zaradi priložnosti oblikovanja svetovnih trgovinskih pravil na področju regulatornih vprašanj, kot so tehnični, okoljski in socialni standardi (proizvodnje) izdelkov (Baldwin, 2011).

Cilj članka je razložiti izid pogajanj z vidika teorije mednarodnih trgovinskih pogajanj (Putnam, 1988; Milner, 1999; Meunier, 2003; 2005; Woolcock, 2005;

Dür, 2006). Članek zagovarja trditev, da so v primeru EU regulatorna vprašanja sprožila zahteve za povečanje preglednosti in zmanjšanje pristojnosti Evropske komisije kot pogajalca ter soodločanje o sporazumu v parlamentih držav članic, s čimer so zmanjšala možnosti za dogovor, pa tudi povečala pogajalsko moč EU. ZDA so medtem pozornost najprej namenile konkurenčnim trgovinskim sporazumom, da bi okrepile svoj položaj. To zaradi obstoječih omejitev v EU ni izboljšalo možnosti za dogovor, je tiste v EU, ki so dogovor podpirali, pa je zaradi manjše možnosti za koncesije postavilo v defenzivni položaj, s čemer se je okno priložnosti za dogovor zaprlo.

V nadaljevanju članek najprej obravnava vlogo interesov ter institucionalni okvir odločanja in geopolitike v mednarodnih trgovinskih pogajanjih, pri čemer pozornost namenja EU kot specifičnemu akterju. V empiričnem delu je naprej predstavljen možni okvir dogovora, nato pa analiza institucionalnih dejavnikov in geopolitike v procesu pogajanj. V sklepu članek razpravlja o širših vzrokih neuspeha in možnostih za dogovor.

¹ Pri regulatornih vprašanjih gre za vprašanja domače zakonodaje (t. i. *behind the border issues*).

2. Teorija trgovinskih pogajanj: zakaj so demokracije proti trgovinskim sporazumom, demokratične vlade pa za trgovinske sporazume

Kot pravi Milner (1999), je odločitev za trgovinski sporazum posledica spremembe v interesih, v odločevalskih institucijah ali geopolitičnem kontekstu. Posamezni akterji ščitijo svoje interese v danih razmerah. Institucije predstavljanja in odločanja političnim akterjem omogočajo, da povečajo koristi ali zmanjšajo izgubo svoje volilne baze. Geopolitični kontekst se nanaša na spremembe v mednarodnem okolju, na primer ravnotežje moči.

Odnose med interesnimi skupinami in vlado na eni ter med vladaми na drugi strani, značilnimi za trgovinska pogajanja, razlaga 'model dvoravske igre'. Po Putnamu (1988: 436) skuša vlada doma zadovoljiti svojo volilno telo in ohraniti večino (koalicijo), medtem pa povečati izkupiček oziroma zmanjšati izgube na račun zunanjih odnosov. Možnosti za sporazume določajo posamezni interesi, možne koalicije in razdelitev moči (Putnam, 1988: 443–46). Izključna vloga predstavnika interesov in pogajalca vladi omogoča izbiro zmagovalcev in oblikovanja paketnih dogovorov (Putnam, 1988: 465–57)². Ta 'notranja moč' vlade je odvisna od podelitve pristojnosti (pogajalskega mandata), demokratičnega nadzora v procesu pogajanj ter odločevalskih pravil in postopkov. Pristojnosti 'skrajšanega postopka' (npr. *fast track procedure* v primeru ZDA), ki predstavniškim telesom omogočajo le glasovanje o končnem dogovoru v smislu 'vzemi ali pusti' (ne pa vlaganje dopolnil k sporazumu) in tajna pogajanja krepijo moč vlade. Večji ko je obseg soglasja, potrebnega za potrditev sporazuma, manjša je možnost za njegov sprejem (Tsebelis, 1995). Medtem ko v primeru postopka z vetom o sporazumu odloča najbolj konservativni glas, v primeru odločanja z večino o sprejemu odloči zadnji glas, potreben za

oblikovanje večine, kar slednjima daje določeno moč.

Poleg neposrednega odločanja o trgovinskih sporazumih je treba upoštevati tudi posredne zadeve, ki se nanašajo na proračunske posledice, zahteve po spremembi domače zakonodaje ali povezanih trgovinskih sporazumov. To je še posebej pomembno v primeru sporazumov, ki posegajo v nacionalni zakonodajni okvir, torej v domačo zakonodajo in pristojnosti domačih zakonodajalcev, kar povzroči nastanek številnih možnih nasprotnikov (Bilal, 1998).

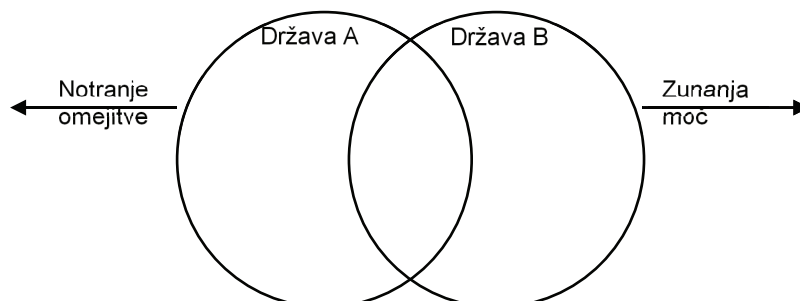
Z vidika pogajanj med vladaми domače omejitve lahko izboljšujejo pogajalsko izhodišče posamezne vlade in s tem, ko ji 'zvežejo roke', vplivajo na razdelitev koristi. Zunanja moč države, opredeljena kot 'simetrija odvisnosti' (Moravcsik, 1993) v smislu, kdo koga relativno bolj potrebuje, prav tako vpliva na rezultat. Spremembe v geopolitičnem *statusu quo*, kot je denimo sprejem novih trgovinskih sporazumov, ki so v prid nasprotni strani, slednjo okrepijo, medtem ko je pogajalec postavljen v položaj prejemnika odločitev (*policy taker*) brez lastne moči.

Model dvoravske igre pojasnjuje demokratični paradoks, v skladu s katerim interesne skupine v demokracijah nasprotujejo trgovinskim pogajanjem, saj ta pogajalcu (vladi) omogočajo, da s spremembo *statusa quo* okrepi svoj položaj, medtem ko jih vlade podpirajo iz istega razloga. Za domače interesne skupine so dvostranska pogajanja ugodnejša od regionalnih in regionalna ugodnejša od svetovnih zaradi manjšega zunanjega pritiska na podlagi spremembe v *statusu quo*. Državam 'več trgovine' na drugi strani zagotavlja večjo moč v primerjavi z drugimi državami (Milner, 1999).

2.1 EU kot akter

Evropska komisija, naddržavni akter EU, ima od Rimske pogodbe dalje izključne pristojnosti na področju

Shema: Vpliv notranjih omejitev in zunanje moči na možni pogajalski izid in s tem posebno moč pogajalcev



Vir: Lastni prikaz.

² Za Moravcsika (1993) je slednje ključni vir moči vlade nasploh.

trgovine.³ Države članice so sčasoma razširile pristojnosti na zakonodajna vprašanja, čeprav so večinoma ostala del 'mešanih pristojnosti' (Meunier, 2005).

V 'konservativnem' primeru, tj. ko ni zunanjega pritiska za trgovinski dogovor (npr. zaradi geopolitične spremembe), odločanje s soglasjem in omejene pristojnosti Komisijo postavljajo v položaj trdega pogajalca, medtem ko odločanje s kvalificirano večino in večji obseg pristojnosti povečujeta možnosti za dogovor in zmanjšujeta zunanjo moč EU (Menuier, 2003: 103). V 'reformnem primeru', ko je zunanji pritisk za dogovor (npr. zaradi geopolitične spremembe), je odločanje s soglasjem lahko dobro za nasprotno stran v pogajanjih, saj ji omogoča strategijo vpliva na posamezne glasove (države članice) 'deli in vladaj'. Članice s konservativnimi prednostnimi nalogami imajo raje omejene pristojnosti in možnosti delovanja Komisije, medtem ko članicam s srednjimi interesi ustreza večji obseg pristojnosti in možnosti delovanja (Meunier, 2003: 105–6).

V praksi se je Komisija izkazala za odprto do predlogov Sveta, 'odbor 113' (po spremembi tega člena s pogodbenimi spremembami preimenovan v 'odbor 133'), v katerem so višji trgovinski uradniki držav članic, je opravljal natančen nadzor nad njenim delom, Svet pa je odločitve sprejemal s soglasjem (Meunier in Nikolaïdis, 1999; Woolcock, 2005). V konservativnih razmerah, ki so zaradi njene velikosti in vpliva značilne za EU, je to optimiziralo njeno moč navzven.

V domačih zakonodajnih postopkih je izključna zakonodajna pravica v kombinaciji z odločanjem s kvalificirano večino v Svetu Komisiji dala precejšnjo moč predvsem v reformnem primeru, saj je Svet dopolnitve k predlogu Komisije lahko sprejel le s soglasjem (Garrett in Tsebelis, 2001). Kvalificirana večina je koristila članicam s srednjimi interesi, kot sta Francija in Nemčija, ki sta s strateškim partnerstvom še okrepili svoj položaj.

Lizbonska pogodba je razširila pristojnosti na področju trgovine, hkrati s tem pa povečala demokratičnost procesa (Woolcock, 2012). V skladu s pogodbo mora Komisija Evropski parlament obveščati o poteku trgovinskih pogajanj, ta pa ima pravico do veta na končni sporazum. Nova vloga parlamenta je okrepila pogajalsko moč EU, zaradi česar je Komisija spremembe podpirala. Dejanska moč parlamenta je odvisna od njegove prisotnosti v procesu pogajanj, saj k sporazumu ne more vlagati dopolnil. Lizbonska pogodba je moč parlamenta okrepila tudi posredno, in sicer s pravico imenovanja predsednika Komisije in možnostjo veta na večletni finančni okvir. Ob tem je 'običajni zakonodajni postopek', ki vključuje soodločanje parlamenta, parlamentu in Svetu pa mogoča vlaganje dopolnil k predlogom Komisije, s čimer zmanjšuje njeno moč, nova pogodba razširila na številna zakonodajna področja,

pomembna s trgovinskega vidika, vključno s skupno kmetijsko politiko (SKP).

Obstoječe empirične raziskave podpirajo teoretični model. V okviru urugvajskega kroga pogajanj sta ZDA in EU sporazum 'Blair house' sklenili na podlagi precejšnjih pristojnosti Komisije in odločanja s kvalificirano večino v Svetu. Poznejša grožnja Francije z vetom je omogočila dodatne koncesije EU (Meunier, 1998). Hkrati s tem sta ZDA in EU zaradi prenehanja veljavnosti dotedanjih trgovinskih sporazumov vplivali na položaj drugih trgovinskih partnerjev (*status quo*) (Steinberg, 2002). EU je v novem tisočletju poskusila s pristopom poglobljenih trgovinskih sporazumov, ki so vključevali 'regulatorno integracijo' (Young in Peterson, 2006: 800). Vendar pa je po Düru (2006) to zaradi vključevanja številnih akterjev še zmanjšalo možnost dogovora. Na drugi strani so izvozniki EU, na primer zaradi trgovinskega sporazuma NAFTA in sporazuma med ZDA in Čilom, dosegli nov trgovinski sporazum med EU, Mehiko (l. 2000) in Čilom (l. 2002) (Dur 2007). V okviru pogajanj v Dohi je Komisija poskusila s strategijo koncesij na področju kmetijstva. Kombinacija zunanjega pritiska in odločanja s kvalificirano večino v domačem zakonodajnem postopku je omogočila reformo SKP (Pokrivcak in dr., 2006). Neuspeh trgovinskih pogajanj pa je za tem skupaj z vetom v proračunskih pogajanjih in vetom parlamenta v procesu odločanja o SKP konservativnim interesom omogočil, da so ustavili protitrgovinske spremembe politike (Lovec in Erjavec, 2015).

3. Pogajanja o TTIP

3.1 Interesi

Ob pomanjkanju napredka pri pogajanjih v Dohi so nemška kanclerka Angela Merkel, pobudnica in takrat predsedujoča Evropskemu svetu, ameriški predsednik George W. Bush mlajši in predsednik Komisije José Manuel Barroso leta 2007 ustanovili Čezatlantski ekonomski svet (*Transatlantic Economic Council – TEC*), ki naj bi odločevalcem svetoval v zvezi s prostotrgovinskim sporazumom. Kmalu za tem so ZDA začele pogajanja o Transpacifiškem sporazumu (*Trans Pacific Partnership – TPP⁴*), EU pa o sporazumu s Kanado (*Comprehensive Economic and Trade agreement – CETA*). Medtem ko bi TPP na podlagi spremembe *statusa quo* okrepil položaj ZDA, bi CETA kot precedenčni sporazum lahko okrepila položaj EU glede na ZDA, zaradi manjšega nasprotovanja domačih interesnih skupin pa tudi položaj podpornikov glede na nasprotnike TTIP znotraj EU. Leta 2011 sta EU in ZDA z namenom priprave okvira za pogajanja o TTIP ustanovili visoko delovno skupino za delovna mesta in rast (*High Level Working Group on jobs and growth – HLWG*), ki sta ji predsedovala komisar za trgovino (Karl

³ Komisija lahko ravna v lastnem interesu in interesu Skupnosti ali pa je za vlade instrument za 'verodostojnost zavez' ali prelaganje odgovornosti' (Pollack 2003).

⁴ V pogajanja o TPP so bili vključeni Singapur, Brunej, Nova Zelandija, Čile, ZDA, Avstralija, Peru in Vietnam, ki so se jim pozneje pridružili Malezija, Mehika, Kanada in Japonska, z možnostjo vključitve tudi drugih vzhodnoazijskih držav.

Tabela: Ključni ofenzivni in defenzivni interesi

		ZDA	EU
Dostop na trge	Ofenzivni	- Kmetijski izdelki	- Javna naročila
	Defenzivni		
Skladnost zakonodaje	Ofenzivni	- Princip znanosti	- Posamezni industrijski sektorji
	Defenzivni		- Previdnostno načelo
Skupna pravila	Ofenzivni	- ISDS	
	Defenzivni		- ISDS

Vir: Lastni prikaz.

de Gucht) in ameriški predstavnik za trgovino (*US Trade Representative – USTR*).

V začetku leta 2013 je HLWG objavil okvir za pogajanja, ki je navajal tri področja oziroma stebre: izboljšani dostop do trgov zaradi odprave obstoječih zunanjetrgovinskih ovir, z izjemo najbolj občutljivih; doseganje 'zakonodajne usklajenosti' (*regulatory convergence*) na podlagi obstoječega okvira Svetovne trgovinske organizacije (STO) in dvostranskih sporazumov ter njihove nadgradnje; in oblikovanje skupnih pravil za trgovino in naložbe (HLWG, 2013).

Večina klasičnih zunanjetrgovinskih ovir med partnerjema, kot so carine in kvote, je že bila odpravljena, razen na področju kmetijskih izdelkov, kjer so bile ZDA zainteresirane za boljši dostop. EU si je v okviru prvega stebra pogajanj medtem prizadevala za možnost sodelovanja pri javnih naročilih ZDA. Največji obseg omejitev in interesov za trgovino se je medtem nanašal na področje 'necarinskih ovir' (Ecorys, 2009). Kmetijski proizvajalci in prehranska industrija iz ZDA so si želeli priznavanja standardov, na primer na področju uporabe rastnih hormonov pri govedu, tehnik za odstranjevanje patogenov in gensko spremenjenih organizmov, ki so v EU veljali za sporne in so bili povezani z dolgoletnimi spori v okviru STO ter razlikami med partnerjema glede varovanja zdravja potrošnikov. Čeprav je EU s podpisom Sporazuma STO o sanitarnih in fitosanitarnih (*Sanitary and Phytosanitary – SPS*) sredstvih pristala na 'načelo znanosti', v skladu s katerim je treba dokazati negativne učinke za zdravje, je svoje ravnanje opravičevala z 'načelom previdnosti', češ da gre za pomanjkanje študij o učinkih. V ozadju spora so bile tudi razlike v predpisih in vlogi javnih agencij (Hansen-Kuhn in Suppan, 2013: 3–4). EU je bila na drugi strani prav tako zainteresirana za priznavanje standardov na številnih področjih, kot so avtomobilska in farmacevtska proizvodnja (Evropska Komisija, 2013a). Na področju skupnih pravil so si ZDA prizadevale za uveljavitev mehanizma za zaščito investitorjev v sporih zoper državo (*Investor State dispute settlement – ISDS*), medtem ko je v EU ta povzročal zaskrbljenost v zvezi z vplivom na obstoječo in prihodnjo zakonodajo.

Čeprav so bile med državami članicami EU določene razlike v interesih, sta ključne ofenzivne in defenzivne interese zagovarjali tako Nemčija kot Francija kot

najvplivnejši državi članici, kar pomeni, da sprejem sporazuma brez upoštevanja teh interesov ni bil mogoč.

3.2 Proces pogajanj

Začetni optimizem

EU je bila sprva zainteresirana za čim hitrejši potek pogajanj, da bi ujela proces TPP in omejila obseg domače razprave. Pogajalski mandat Komisije iz marca 2013 je po aprilski potrditvi odbora za trgovino v Evropskem parlamentu junija Svet EU sprejel s soglasjem. Po prvotnem načrtu naj bi sporazum sklenili do konca 2014. Ob odprtju pogajanj ob robu junijskega srečanja G8 v Long Ernu je Barroso izjavil: »Načrt je napredovati hitro /.../, zato pozivam zakonodajalce, evropski – še posebej Evropski parlament, regulatorje, civilno družbo, naj igrajo konstruktivno vlogo« (Evropska komisija, 2013b).

Pogajalski strani sta sprva močno omejili dostop do dokumentov, s čemer sta okrepili svoj položaj. ZDA so se odločile, da svojih pogajalskih stališč ne bodo razkrile nikomur, razen tistim, s katerimi so se neposredno pogajale, s tem pa so – poleg položaja Komisije (Novotná, 2015) – okrepile tudi svoj položaj. ZDA so prav tako vztrajale pri posebnih postopkih, v skladu s katerimi je bil vpogled v dokumentacijo mogoč samo v varnih sobah brez možnosti njihovega kopiranja.

V skladu z običajnim postopkom naj bi po izmenjavi splošnih stališč predložili pisne predloge in oblikovali usklajeno besedilo z razlikami v okvirčkih v besedilu, o katerih bi bila sprejeta končna politična odločitev. Pogajanja so potekala vsakih nekaj tednov, vsakič na eni strani Atlantika. Prvi štirje krogi, ki so potekali med julijem 2013 in marcem 2014, so bili uvodni. Pred četrtnim krogom sta si strani izmenjali prve carinske ponudbe (Evropska komisija, 2014a).

Igra moči

Marca 2014 je prišlo do odtekanja in objave pogajalskih dokumentov, kar je v EU sprožilo val nasprotovanja sporazumu. Nasprotovanje je bilo posebej močno v Nemčiji (Puccio, 2015). Nemški gospodarski minister Sigmar Gabriel (SD) je dejal, da bi zaradi ISDS Nemčija

lahko blokirala sporazum. Komisar za trgovino De Gucht je med obiskom odbora za evropske zadeve v Bundesratu izjavil, da bo TTIP »najverjetneje mešani sporazum«, kar je pomenilo, da bodo o njem soodločali nacionalni parlamenti, in zagotovil, da se o spornih vprašanjih, kot so standardi na področju hrane, ne bodo pogajali. Komisija je hkrati začela postopek javnega posvetovanja o ISDS (Evropska komisija, 2014e). ZDA so se odzvale z izjavo, ki je med drugim poudarila pomen dostopa kmetijskih in prehranskih izdelkov na trge z umikom carinskih in necarinskih ovir ter zaščite naložb (USTR, 2014).

Nadaljevanje razprave v okviru petega in šestega kroga pogajanj v maju in juliju je bilo pod vplivom volitev in na novo izvoljenega Evropskega parlamenta (Evropska komisija, 2014b; 2014c), ki je ostro branil konservativna stališča in zahteval »uravnoteženi sporazum« (Evropski parlament, 2014). Sporazum CETA iz avgusta 2014 je upošteval številne interese EU, hkrati pa je vseboval sporni mehanizem ISDS. Evropski parlament je izkoristi zaslišanje kandidatke za trgovinsko komisarko Cecilije Malmström za pridobitev zagotovil v zvezi s svojimi zahtevami. Oktobra se je nova Komisija Jean-Clauda Junckerja pod pritiski odločila, da objavi pogajalski mandat (Evropska komisija, 2014d). Ta je med drugim razkril, da so bile članice pripravljene sprejeti ISDS v zameno za ustrezne koncesije, ki bi jih dobili od ZDA (Svet EU, 2013).

Februarja 2015 je med osmim krogom pogajanj prišlo do poskusa oblikovanja paketnega dogovora. Vendar pa se ZDA, ki so vztrajno vlagale predloge, ki so temeljili na stališčih v okviru pogajanj TPP (denimo v zvezi s SPS), niso želele zavezati v zvezi z občutljivimi vprašanji, pomembnimi za EU (Evropska komisija, 2015a).⁵ Po še enih težavnih pogajanjih aprila (Evropska komisija, 2015b) in pritiskih ZDA glede vprašanja hrane (BBC, 2015) je Komisija poskusila s potrditvijo 19 GSO-proizvodov, o katerih so potekali postopki, in s predlogom, da bi posamezne države članice lahko (po odobritvi dostopa na skupni trg) zavrnile uvoz posameznega proizvoda na podlagi razlogov, nepovezanih s tveganji za zdravje ali okolje (kar bi močno ošibilo nasprotnike GSO). Junija 2015 so ameriški predsednik Obama, predsednik Komisije Juncker in predsednik Evropskega sveta Donald Tusk pozvali h krepitvi pogajanj na vseh področjih. Ameriški kongres je isti mesec sprejel zakon o pogajalskem mandatu (*Trade promotion authority*), na kar je Evropski parlament (2015) odgovoril z resolucijo, s katero je potrdil svoja stališča. Julija so se pogajanja nadaljevala v okviru desetega kroga (Evropska komisija, 2015c).

Neuspeh pogajanj

Septembra 2015 je Francija zagrozila, da bo zaradi

pomanjkanja posluha za interese EU zapustila pogajanja (Euractiv, 2015). Oktobra doseženi sporazum o TPP je temeljil na sporazumu STO v zvezi z SPS, vseboval je ISDS-mehanizem, določila v zvezi z javnimi naročili in avtomobilskim sektorjem pa so bila v nasprotju z interesi EU (Bierbrauer, 2015). To je bil slab obet za oktobrski enajsti krog, kjer so se pogajalci lotili zahtevnih tem, kot so SPS (Evropska komisija, 2015d). Do dvanajstega in trinajstega kroga februarja in aprila 2016 sta strani zblížali stališča pri nekaterih vprašanjih, kot je dostop na kmetijske trge, vendar pa je EU vztrajala, da je njen končni pristanek odvisen od pristanka ZDA na nekatere njene zahteve. Poleg tega sta bili strani glede drugih ključnih vprašanj še vedno daleč narazen (Evropska komisija, 2016a; 2016b). Spomladi je ameriški predsednik Obama še enkrat obiskal Evropo v zadnjem poizkusu spodbuditi dogovor. Vendar pa je ponovno odtekanje in objava pogajalskih dokumentov razkrilo nepremostljive razlike. V okviru štirinajstega kroga pogajanj julija 2016 ni bilo napredka glede spornih vprašanj (Evropska komisija, 2016c), z bližajočimi se volitvami v ZDA in volitvami v Franciji in Nemčiji 2017 pa se je okno priložnosti (začasno) zaprlo.

4. Trk titanov oziroma kako naj se pogajajo veliki

Cilj članka je bil razložiti izid pogajanj o TTIP z vidika pogajalske teorije. Raziskava je pokazala, da so regulatorna vprašanja omogočila defenzivnim interesom v EU, da so z vplivom na zakonodajne in druge postopke, vključno z imenovanjem Komisije, povečali preglednost in omejili pogajalski mandat Komisije, s čemer so zmanjšali možnost za dogovor, a hkrati tudi okrepili pogajalski položaj EU. ZDA so na drugi strani skušale najprej sprejeti dogovor o konkurenčnem trgovinskem sporazumu TPP, da bi tako okrepile svoj pogajalski položaj. To zaradi omejitev v EU ni izboljšalo možnosti za dogovor, ampak postavilo pogajalce in zagovornike dogovora v EU v defenzivni položaj, zaradi manjših možnosti za uveljavitev njihovih interesov pa dokončno zaprlo okno priložnosti za sporazum.

Tako za ZDA kot tudi za EU je pogajanje s položaja moči nekaj vsakdanjega. Iz obstoječe raziskave izhajajo, da je 'strategija moči' neprimerna, kadar gre za pogajanje med enakovrednima partnerjema. Glede na obstoječi institucionalni in geopolitični okvir so možnosti za dogovor omejene. Za ZDA je 'kompleksno institucionalno okolje v EU' nesprejemljiv razlog za odpovedovanje lastnim interesom. Prav tako bi bilo za voditelje v EU nesprejemljivo, da bi se, še posebej glede na brexit, odpovedali demokratičnemu odločanju o sporazumu ali pristali na položaj 'prejemnika politik' na svetovni ravni. Druga možnost bi bila vzporedna krepitev procesa večstranskih pogajanj, s katerimi bi lahko zblížali stališča ZDA in EU, okrepili možne koristi in uravnotežili domači pritisk defenzivnih interesov. Mnogo slabša možnost (z

⁵ Od februarja 2015 dalje je Komisija objavljala številne dokumente s pogajanj.

vidika EU, predvsem pa manjših konservativnih članic, kot je Slovenija) je šibitev enotnosti EU v 'Evropi več hitrosti' in izgubljanje geopolitičnega položaja.

Literatura in viri

Baldwin, R. (2011). 21st century regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules. WTO Staff Working Papers ERSD-2011-08.

Bilal, S. (1998). Political Economy Considerations on the Supply of Trade Protection in Regional Integration Agreements. *Journal of Common Market Studies*, 36 (1): 1–31.

BBC (2015). TTIP talks: Food fights block EU–US trade deal <http://www.bbc.com/news/world-europe-33055665>

Bierbrauer, E. (2015). In-depth analysis. The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): The sluggish state of negotiations- DG for External policies department. October, PE 549.074. Dostopno prek: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/549074/EXPO_IDA\(2015\)549074_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/549074/EXPO_IDA(2015)549074_EN.pdf).

Dür A. (2006). Assessing the EU's role in international trade negotiations. *European Political Science*, (5) 4: 362–76.

Dür A. (2007). EU trade policy as protection for exporters: the agreements with Mexico and Chile. *Journal of Common Market Studies*, 45 (4): 833–55.

Ecorys (2009). Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis. Final Report of a study for the European Commission, DG Trade, 11 December. Rotterdam.

Euractiv (2015). France threatens to pull out of TTIP negotiations. 29 September. Dostopno prek: <http://www.euractiv.com/section/trade-society/news/france-threatens-to-pull-out-of-ttip-negotiations/>.

Evropska Komisija (2013a). Trade and Investment Barriers Report. Report from the Commission to the European Council.

Evropska Komisija (2013b). Statement by President Barroso on the EU-US trade agreement with U.S. President Barack Obama, the President of the European Council Herman Van Rompuy and UK Prime Minister David Cameron. G8 Summit press conference/Lough Erne, 17 June. Speech 13/544. Dostopno prek: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-13-544_en.htm.

Evropska Komisija (2014a). EU-US trade negotiators explore ways to help SMEs take advantage of TTIP, as fourth round of talks ends in Brussels. Press release. 14 March. Dostopno prek: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1041>.

Evropska Komisija (2014b). State of Play of TTIP negotiations ahead of the 6th round of the negotiations. 11 July. Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152666.pdf.

Evropska Komisija (2014c). EU-US trade – latest round of talks on transatlantic trade pact ends in Brussels. 18 July. Dostopno prek: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1132&title=EU-US-trade-%E2%80%93-latest-round-of-talks-on-transatlantic-trade-pact-ends-in-Brussels>.

Evropska Komisija (2014d). Report of the 7th round of negotiations for the TTIP. 23 October. Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/october/tradoc_152859.pdf.

Evropska Komisija (2014e). The Transatlantic Trade and Investment Partnership: The Real Debate. Speech of Karel De Gucht, European Commissioner for Trade at European Affairs Committee of the Bundesrat. Berlin, 22 May. SPEECH/14/406.

Evropska Komisija (2015a). Report of the 8th round of negotiations for the TTIP. 5 March. Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153175.pdf.

Evropska Komisija (2015b). Report of the 9th round of negotiations for the TTIP. 12 December. Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153437.pdf.

Evropska Komisija (2015c). Report of the 10th round of negotiations for the TTIP. 29 July. Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/july/tradoc_153667.pdf.

Evropska Komisija (2015d). Report of the 11th round of negotiations for the TTIP. 6 November. Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/november/tradoc_153935.pdf.

Evropska Komisija (2016a). Report of the 12th round of negotiations for the TTIP. 23 March. Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/march/tradoc_154391.pdf.

Evropska Komisija (2016b). Report of the 13th round of negotiations for the TTIP. 24 May. Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/may/tradoc_154581.pdf.

Evropska Komisija (2016c). Report of the 14th round of negotiations for the TTIP. 4 August. Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/august/tradoc_154837.pdf.

- Evropski parlament (2014). Report containing the European Parliament's recommendations to the European Commission on the negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) 2014/2228(INI). Dostopno prek: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2015-0252+0+DOC+XML+V0//EN>.
- Evropski parlament (2015). European Parliament resolution of 8 July 2015 containing the European Parliament's recommendations to the European Commission on the negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) 2014/2228(INI). Dostopno prek: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A8-2015-0175&language=EN>.
- Hansen-Kuhn, K. in S. Suppan (2013). Promises and Perils of the TTIP: Negotiating a Transatlantic Agricultural Market. The Institute for Agriculture and Trade Policy & The Heinrich Böll Foundation. October. Dostopno prek: http://iatp.org/files/2013_10_25_TTIP_KHK.pdf.
- HLWG (2013). Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth. 11 February. Accessed through: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf.
- Lovec, M., in E. Erjavec (2015). The Co-decision Trap: How the Co-decision Procedure Hindered CAP Reform. *Intereconomics* 50(1): 52–58.
- Meunier, S. (1998). Divided but United: European Trade Policy Integration and EU–U.S. Agricultural Negotiations in the Uruguay Round. In *The European Union in the World Community*, ed. Carolyn Rhodes, 193–211. Boulder, Colorado: Lynne Rienner.
- Meunier, S. (2000). What Single Voice? European Institutions and EU U.S. Trade Negotiations. *International Organization*, 54(1): 103–135.
- Meunier, S. (2005). *Trading Voices: The European Union in International Commercial Negotiations*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Meunier, S. in Nicolaidis, K. (1999). Who speaks for Europe? The delegation of trade authority in the EU, *Journal of Common Market Studies* 37 (3): 477–501.
- Milner, H. V. (1999). The Political Economy of International Trade. *Annu. Rev. Polit. Sci.*, 2: 91–114.
- Moravcsik, A. (1993). Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach. *Journal of Common Market Studies*, 31 (4) 473–524.
- Novotná, T. (2015). Member States and TTIP negotiations: EU institutions, the balance of power and EU foreign policy. In *The Politics of Transatlantic Trade Negotiations TTIP in a Globalized World*, (ed.) Jean-Frédéric Morin, Tereza Novotná, Frederik Ponjaert and Mario Telò, 59–68. Ashgate.
- Pokrivcak, J., C. Crombez, and J.F.M. Swinnen (2006). The Status Quo Bias and Reform of the Common Agricultural Policy: Impact of Voting Rules, the European Commission and External Changes. *European Review of Agricultural Economics* 33(4): 562–90.
- Pollack, M. A (2003). *The Engines of European Integration: Delegation, Agency, and Agenda Setting in the EU*. Oxford.
- Puccio, L. (2015). EU-US negotiations on TTIP A survey of current issues. European Parliamentary Research Service. June, PE 559.502.
- Putnam, R. (1988). Diplomacy and Domestic Politics: the Logic of Two-Level Games. *International Organization* 42 (3): 427–60.
- Svet EU (2013). Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America. 17 June, 11103/13. Brussels.
- Steinberg, Richard H (2002). In the Shadow of Law or Power? Consensus-Based Bargaining and Outcomes in the GATT/WTO. *International Organization* 56 (2): 339–74.
- Tsebelis G. (1995). Decision-making in political systems: veto players in presidentialism, parliamentarism, multicameralism and multipartism. *Br. J. Polit. Sci.* 25: 289–325.
- Tsebelis, G. in G. Garrett (2001). The Institutional Foundations of Intergovernmentalism and Supranationalism in the European Union. *International Organization*, 55 (2): 339–74.
- USTR (2014). U.S. Objectives, U.S. Benefits In the Transatlantic Trade and Investment Partnership: A Detailed View. Accessed through: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2014/March/US-Objectives-US-Benefits-In-the-TTIP-a-Detailed-View>.
- Young, A.R. in J. Peterson (2006). The EU and the new trade politics. *Journal of European Public Policy*, 13 (6): 795–814.

Woolcock, S. (2005). European Union trade policy: domestic institutions and systemic factors. In: Kelly, D. and Grant, W., (eds.) *The Politics of International Trade in the Twenty-First Century: Actors, Issues and Regional Dynamics*, 234–52. International political economy series. Palgrave, Basingstoke.

Woolcock, S. (2012). The Treaty of Lisbon and the EU as an actor for international trade. In: Guzman, Andrew in Pauwelyn, Joost, (ur.) *International Trade Law*. Aspen Publishers, New York.

SO VOLIVCI D. TRUMPA RES »PORAŽENCI GLOBALIZACIJE« IN EKONOMSKI ZMAGOVALCI AMERIŠKIH VOLITEV?¹

Zaslužni prof. Marjan Svetličič, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani

JEL: F130, F220, F230, F510, H250, H550, I300

UDK: 338.124.4

Povzetek

Cilj članka je preveriti upravičenost dojemanja Trumpovih volivcev, da bodo zaradi predlaganih ukrepov postali zmagovalci volitev, in odgovoriti na vprašanje, ali bodo, nasprotno, predlagane Trumpove reforme morda celo škodile njihovim ekonomskim interesom in interesom drugih volivcev. Članek to ugotavlja z analizo razlogov, zakaj se imajo Trumpovi volivci za poražence globalizacije in naraščajočega kitajskega uvoza, čeprav je v resnici razloge za naraščajoče neenakosti v ZDA treba iskati zlasti v notranjih razlogih in neustrezni politiki prerazdelitve. Analiza napovedovane Trumpove ekonomske politike/napovedanih ukrepov je pokazala, da obstajajo objektivni razlogi za ugotovitev, da so morda vsi volivci, vključno s Trumpovimi, dejansko poraženci volitev. Trgovinske vojne, protekcionizem, davčna reforma in obljubljeni reforma Obamove zdravstvene reforme, lahko škodijo njihovim interesom, poglobljajo neenakosti in bolj koristijo lastnikom kapitala oziroma bogatim. Politika "najprej Amerika" z napovedovanim vračanjem industrije v ZDA se je izkazala za nerealno in v nasprotju z objektivnimi zgodovinskimi usmeritvami. Ugotavlja se tudi, da se morata tako globalizacija kakor tudi celotni potrošniški kapitalizem spremeniti, da bi bilo mogoče odpraviti nesprijemljive neenakosti in s tem zaustaviti populizem in terorizem.

Ključne besede: ZDA, volitve

Abstract

The objective of the article was to see whether perceptions of Trump's voters to become the economic winners of the elections were justified or whether his proposed reforms might in fact harm their interests. The article analyses the reasons why Trump voters perceive themselves mainly as losers of globalization, especially of increasing imports from China, although the real causes for their poor economic situation and for increasing inequalities in the US should be traced more in internal reasons and the lack or inadequacy of appropriate redistribution policies. Evaluation of the potential impact of Trump's proposed economic policies has demonstrated that there are objective reasons to believe that all voters, including Trump's voters, might in fact be losers from the elections. Trade wars, protectionism, tax reform and the promised reform of the Obama health reform may hurt their interests, deepen inequalities and benefit the owners of capital, i.e. the rich. The policy of "America first" by returning industries to the US has proved unrealistic and counter to objective historical trends. Finally it is established that both globalization and the capitalist consumerist model need reforming if unacceptable inequalities are to be diminished and the march of populism and terrorism stopped.

Key words: the US, elections

1. Uvod

Odločilne glasove za zmago D. Trumpa na ameriških volitvah so prispevali beli volivci brez univerzitetne izobrazbe (Economist, 2016b: 32), plavi ovratniki iz držav, ki so utrpeli največjo izgubo delovnih mest v tradicionalnih predelovalnih panogah. Torej delavci, ki se dojemajo kot poraženci globalizacije in so »prijeli na trnek« Trumpove retorike: »Kitajci so krivi za izgubo vaših delovnih mest in za vaše nizke plače« in »najprej Amerika«.

Ker je Trump zmagal, bi bilo torej upravičeno pričakovati, da so z njim zmagali tudi ti njegovi volivci? So res zmagali ali pa so ekonomski poraženci volitev? Analize volilnega poraza H. Clinton in zmage D. Trumpa kažejo na to, da so k zmagi prispevali splošno nezadovoljstvo z obstoječimi elitami in politikami ter frustracije in strah pred prihodnostjo. Clintonova je bila sprejeta kot predstavnica arogantne elite, ki je poleg globalizacije, beguncev, migrantov in zlasti Kitajcev² ter Mehičanov, ki

¹ Za zelo koristne pripombe in predloge na prvi osnutek članka se zahvaljujem J. Damijanu, A. Jakliču, M. Lovcu, M. Nahtigalu in E. Zavodniku ter uredništvu in anonimnim recenzentom.

² Trump je že l. 2015 trdil, »da nas Kitajci ubijajo. Denar, ki ga črpajo iz ZDA, je največja kraja v zgodovini naše države« (Economist, 2016g: 19).

naj bi jim odžirali delovna mesta³, odgovorna za stanje v družbi, ki je v krizi bolj reševala banke kot ljudi. Medtem ko sta levica in lumpenproletariat za svoj slab položaj krivila tudi domače elite, je desni ksenofobi populizem krivce iskal predvsem med tujci. »Trump je zmagoval tam, kjer so mnogi najmanj pričakovali, v deindustrializiranih mestih, ki jih je povozila globalizacija, med ljudmi, ki jih je prizadela finančna kriza« (Kovač, 2016: 39). Spretno je uporabljal retoriko obeh populizmov, desnega in levega.

Vendar polarizacija med volivci v odnosu do globalizacije, pa ne le v ZDA, ni od »včeraj«. Že kar nekaj časa se kaže med izobraženimi, ki, razen nekaterih na levi, podpirajo globalizacijo, in neizobraženimi, ki ji nasprotujejo. Spremembe volilnega obnašanja niso nastale čez noč in niso značilne le za zadnje ameriške predsedniške volitve. Obrat volivcev v desno je bilo zaznati že prej pri volitvah v ameriški kongres leta 2002 in 2010, kakor ugotavlja Autor s sodelavci (2016b: 1). Njihova analiza je pokazala ideološke spremembe na trgu dela, izpostavljenega trgovini, že pred zadnjimi predsedniškimi volitvami. Kongresna okrožja, ki so bila bolj izpostavljena nadpovprečnemu povečanju uvoza, so leta 2000 prenehala podpirati zmerne kongresnike. Avtorji take rezultate razlagajo kot podporo dognanem politične ekonomije, ki povezuje slabše ekonomske razmere s podporo nativistom, torej domačinom.

»Zaradi sovpadanja vse intenzivnejše politične pripadnosti in rastoče dohodkovne neenakosti so mnogi skleпали, da so ekonomske spremembe vsaj delno razlog za večjo politično razklanost. Vendar pa so dokazi za vzročno povezanost med ekonomskimi šoki in politično polarizacijo šibki (Autor et al. 2016: 46). Takšno prevladujoče mnenje ni v skladu z Rothwellovo analizo na podlagi podrobne Gallupove ankete 125.000 odraslih Američanov. Na vprašanje, ali so bile ekonomske stiske vzrok za podporo Trumpu, so odgovori različni. Njegovi podporniki so sicer manj izobraženi in verjetnejše zaposleni kot plavi ovratniki, vendar pa relativno dobro zaslužijo in niso manj verjetno nezaposleni ali izpostavljeni konkurenci uvoza ali imigrantom. Po drugi strani pa živijo v rasno izoliranih skupnostih v slabih zdravstvenih razmerah, so manj socialno mobilni, imajo manj socialnega kapitala in so bolj odvisni od socialne podpore in manj od dohodkov od kapitala. Vse to predvideva močnejšo podporo Trumpu (Rothwell, 2016: 1). Freund in Sidhu (2017) ugotavljata, da so manj raznoliki, religioznejši in manj izobraženi

³ V resnici se delovna mesta v ameriški predelovalni industriji, ki so se zmanjšala po ustanovitvi NAFTA za 8% niso selila v Mehiko, ker je tam število delovnih mest v obdobju 1993-2014, ostalo skoraj na isti ravni (Hausmann 2016). DeLong je izračunal, da bi bila NAFTA lahko kriva le za 0,1 % izgube ameriških delovnih mest, kar je manj od delovnih mest, ki se mesečno odprejo v ZDA (Economist, 2017f:63). Tudi študija Ameriške trgovinske komisije je pokazala pozitivne učinke, saj je NAFTA vplivala na povečanje realnih plač in zaposlenost v ameriški strojni in kovinski industriji, zmanjšala pa zaposlenost v sladkorni in oblačilni dejavnosti. Res pa je, da so bili negativni učinki močnejši v jugovzhodnih regijah (Blackwill et al. 2017:2).

deli ZDA glasovali za Trumpa, medtem ko so ekonomski razlogi igrali manj pomembno vlogo. To potrjuje trditve Inglehart in Norris-a (2016), da pri porastu populizma igrajo kulturni dejavniki ključno vlogo. (Freund et al. 2017: 15).

Pa je tako v resnici? Javnomenjske raziskave po svetu dajejo različne odgovore. Države, ki so nekdanj obtoževale razvite države za neokolonializem, govorile o neenaki menjavi, so se v zadnjih letih hitro razvijale, so danes, paradoksalno, močne podpornice globalizacije⁴. To ni presenetljivo, saj so se prav na valovih globalizacije hitro razvijale in so jim rasli dohodki. Obstaja pozitivna povezava med rastjo BDP na prebivalca po kupni moči v obdobju 2011–2015 in pozitivnem odnosu do globalizacije (Economist, 2016c: 53). Po drugi strani pa se v razvitih državah takšna podpora zmanjšuje, zlasti v velikih državah.⁵

V tem članku obravnavamo ekonomske vidike izida volitev in možne učinke napovedanih Trumpovih reform/politik. Cilj članka je pokazati, da obstajajo tehtni objektivni in znanstveno utemeljeni razlogi za razočaranje Trumpovih volivcev⁶, ki se čutijo poraženci globalizacije, saj bodo objektivno postali ekonomski poraženci Trumpove politike (če bo vsaj približno taka, kot jo je obljubljal), ker:

- lahko trgovinske vojne, ki jih lahko sproži, prizadenejo njegove volivce celo bolj kot vse druge,
- so pričakovanja o vračanju industrij in delovnih mest v ZDA v obljubljenem obsegu iluzija, saj sta prestrukturiranje svetovnega gospodarstva in deindustrializacija dolgoročno težko zaustavljiva zgodovinska tendenca,
- bodo ceno obljubljenih carinskih in davčnih zaščit/protekcij končno plačali potrošniki, in to v glavnem revnejši,
- bo obetana davčna razbremenitev in napovedano zmanjševanje pravic iz zdravstvene reforme najbolj prizadela revnejše sloje in koristila lastnikom kapitala, torej bogatim.

Odgovori na ta vprašanja so odvisni od objektivne analize neenakosti v ZDA oziroma ali od tega, se volivci upravičeno čutijo poraženci globalizacije oziroma mednarodne menjave. Konkretno, ali je povečani uvoz iz Kitajske kriv za izgubo služb in padanje plač ali pa se dejansko stanje razlikuje od dojemanja tega stanja. Ugotavljali bomo, da je dojemanje pogosto močnejše od resnice, da se volivci bolj kot na podlagi dejstev odločajo na temelju svojega dojemanja stvari in zanemarjajo

⁴ Kar 91 % Vietnamcev meni, da je globalizacija dobra, enakega mnenja jih je 85 % na Filipinih, 83 % v Indiji, 73 % v Maleziji (Smith N. 2016).

⁵ Le 37 % Francozov, 40 % Američanov in 46 % Britancev meni, da je globalizacija dobra. V manjših državah so odstotki višji: 71 % Singapurcev, 68 % Dancov, 63 % Švedov, 56 % Fincev (Smith N., 2016).

⁶ Seveda pa ni nujno, da se bodo tako tudi dejansko počutili, saj ljudje včasih celo lastnim očem ne verjamemo, če so naša vnaprejšnja prepričanja drugačna.

dejstva bodisi zaradi ideološke zaslepljenosti ali neznanja. Samokritično pa bomo ugotovili tudi, da smo strokovnjaki sokrivi za krepitev prepričanja, da so Kitajci oziroma uvoz in globalizacija krivi za krhanje socialno-ekonomskega položaja delavcev, izgubo delovnih mest in nižanje plač, saj smo v želji zagovarjati očitne prednosti mednarodne menjave (MM) premalo opozarjali, da se njene dobrobiti ne porazdeljujejo enakomerno in da so zato potrebne učinkovite javne-prerazdelitvene in druge politike, ki bi popravljale negativne učinke globalizacije in pravičnejše porazdeljevale njene koristi.

Članek se začneja z analizo, zakaj je dojemanje oziroma zaznavanje močnejše od resnice in v nadaljevanju teoretično obravnava poražence in zmagovalce globalizacije ter vzroke neenakosti v ZDA in nasploh. Članek se konča z razpravo o poražencih globalizacije. Osrednje, tretje poglavje, odgovarja na vprašanje, zakaj naj bi bili zmagovalci volitev dejansko njihovi poraženci. Sklep povzame glavne ugotovitve in nakaže možne rešitve v zvezi z globalizacijo.

2. Je dojemanje močnejše od resnice?

«Obstajajo zmagovalci in poraženci globalizacije in tisti, ki se tako počutijo... Ti so prepričani, da bi jim brez konkurence tujih podjetij in delojemalcev šlo bolje» (Böll et. al., 2016: 23). Problem neenakosti⁷ je odlična ponazoritev, kako pomembno je dojemanje oziroma zaznavanje. »Zdi se, da globalizacija povzroča vse večje neenakosti, čeprav objektivno to ni res« (Milanović, 2016b: 5). Z velikimi neenakostmi živimo v svetu že kar nekaj časa. Položaj se v zadnjem času ni tako dramatično poslabšal, kot se je zaznava o tem. Presenetljivo, saj »neenakost močno grozi v svetu, ki postaja vse bolj enak« (Milanović, v Srivastava, 2016: 1).

K takšnem razvoju dogodkov smo prispevali tudi znanstveniki, profesorji, zlasti ekonomisti. Preveč smo poudarjali dobrobiti MM oziroma globalizacije in zanemarjali njene negativne učinke. Tudi klasiki, od A. Smitha in D. Ricarda dalje, so v svojem boju zoper merkantiliste svoj repertoar gradili predvsem na argumentih v podporo MM, čeprav so opozarjali, da so koristi v primeru njene neuravnoteženosti neenakomerno porazdeljujejo med partnerje. Šlo je za razkorak med retorično predanostjo ekonomistov in elit svobodni trgovini ter sporočili ekonomskih modelov.

Ko ljudje vidijo vse te slabe strani, ko izgubijo službo, ko kriza in propad ekonomske in socialne stabilnosti ob sočasnem občutku izgubljanja državne suverenosti poglobi te frustracije, je razočaranje še toliko večje. Zgodi se upor, ker volivci pogosto ne glasujejo na podlagi objektivne ocene realnosti oziroma v svojem lastnem interesu ali s svojo glavo, pač pa s svojimi

občutki, kako vidijo realnost (Mansfield et. al., 2009). Dojemanje oziroma zaznavanje, ne realnost, je pomembno, pravita Batie in Mercurio (2008: 44). Še več; študija volilnega obnašanja 31 evropskih držav R. Dassonneville in M. Lewis-Becka je pokazala, da volivci po ekonomski krizi začenjajo ignorirati ekonomsko realnost in glasujejo proti vladam na oblasti ne glede na njihove rezultate. Pred krizo je procent rasti BDP sovpadal s skoraj 75 % podporo vladam na oblasti (Economist 2017m: 25). Očitno se dojemanje pogosto razlikuje od dejanskega stanja in je lahko napačno. Posamezniki si oblikujejo svoje subjektivno mnenje o realnosti na temelju zaznavanja te realnosti (Bless, et al., 2004: 2). Živimo o postfaktičnem svetu, v katerem prevladujejo čustva in mnenja, celo napačne novice, ne pa dejstva. Smo omejeno racionalni, zlasti če se predstave ne ujemajo z našimi imaginarnimi zaznavami (Simon, 1982, Kahneman, 2002). Še bolj radikalen je Tattersall, saj trdi, »da stvari ne vidimo takšnih, kot so, temveč jih dojemamo skozi svoje mišljenjske filtre. ... Neandertalci pa so svet dojemali, kakršen je bil, in ne kakršnega so si predstavljali... Trumpa ne bi izvolili, saj si o njem ne bi delali utvar« (po Kramberger, 2016: 12).

Pomena zaznavanja oziroma dojemanja se je treba zavedati, da ne bi gojili iluzije, da je populizem mogoče premagati z dejstvi. Alcott in Gentzkow (2017) sta, na primer ugotovila, da se je le 14 % Američanov pred volitvami opiralo na medije kot poglavitni vir podatkov, medtem ko se je kar 30 milijon krat širilo ugotovljene napačne (false) zgodbe, ki so bile v prid Trumpu in so se pojavile 3 mesece pred volitvami na Facebooku. Tiste, ki so podpirale H. Clinton pa so se širile skoraj 4 x manj (8 milijon krat). Kljub temu pa je eden ena od tez tega članka »iluzija«, da je kljub temu mogoče z agresivnejšim pojasnjevanjem z dejstvi vplivati na javno mnenje in obnašanje volivcev, ki vse prepogosto volijo v skladu z vnaprej oblikovanim mnenjem in temu primerno izbirajo dejstva, s katerimi lahko potrjujejo svoje vnaprejšnje prepričanje.

3. Zmagovalci in poraženci globalizacije

3.1 Kaj pravi teorija?

Razprava o posledicah globalizacije ter njenih zmagovalcih in poražencih ni nova. Akademiki⁸ in družbena gibanja o tem govorijo že dolgo. OECD sedaj celo ugotavlja, da so neenakosti eden od treh največjih izzivov v naslednjih 50 letih (OECD, 2015: 22). Tudi namestnik direktorja za raziskave IMF priznava, »da povečane neenakosti škodijo ravni in trajnosti rasti (Ostry et al., 2016: 39). Ne nazadnje celo Svetovni ekonomski forum sedaj priznava, da je odpravljanje neenakosti sestavni del pospeševanja rasti in reforme

⁷ Govorimo o dohodkovnih neenakostih, ker za premoženjske ni dovolj zanesljivih podatkov, čeprav so še večje.

⁸ Med citiranimi ekonomskimi avtorji lahko omenimo Atkinsona, Milanovića, Rodrika in Stiglitzja.

sistema globalnega kapitalizma prednostna naloga za naslednje desetletje (WEF, 2017).

Razprava o koristih in stroških globalizacije je le preslikava razprave o koristih in stroških MM ali celo menjave nasploh. »Že od najzgodnejših poznanih spisov na temo ekonomije so znanstveniki ugotavljali, da trgovina krepi blaginjo ljudi. Že Plato (prevod Jowett 2015) in A. Smith (1776) sta trdila, da trgovina pospešuje specializacijo delovnih nalog. To posameznikom omogoča, da postanejo produktivnejši, saj koristi večje produktivnosti znižujejo stroške proizvodnje blaga in storitev. To velja tako za menjavo med ljudmi v istem mestu kot med različnimi političnimi enotami (Rothwell, 2017: 2) Tudi D. Ricardo meni, da je menjava koristna za obe strani, da pa vsi akterji ne dobivajo enako, da je treba akterjem, ki z njo izgubljajo, povrniti to izgubo s politiko redistribucije.« Ena od treh nalog »suverena je, da zaščiti, kolikor je to le mogoče, vsakega državljana pred krivicami in prisilo s strani drugih članov družbe..., da je vzpostavljanje popolne pravičnosti, popolne svobode in popolne enakosti, zelo preprosta skrivnost, ki najbolj učinkovito zagotavlja najvišjo stopnjo blaginje vsem trem razredom« (Smith A., 1767/1991: 445 in 450). Še jasnejši je bil Ricardo s trditvijo, »da mora država neenakomerno porazdelitev koristi od MM popraviti«, da bi se ohranile njene velike skupne koristi in »da bi bila vsaka država zelo nespametna, če tega ne bi storila« (Ricardo, 1817/2005: 320). Tudi poznejše teorije MM so izhajale iz temeljne premise, da se z njo večja narodno bogastvo, čeprav nekateri znotraj držav lahko z njo tudi izgubljajo. Vendar so opozorile, da se vse to razlikuje glede na velikost države (več v Damijan, 1998).

Mikro gledano je globalizacija v bistvu delitev dela, temelječa na specializaciji. To dviga možen obseg proizvodnje nad raven, ki bi se zgodila brez specializacije, dviga produktivnost, vodi v ustvarjanje ekonomij obsega in razpona ter s tem padec cen za potrošnike. Zaradi večjega obsega so koristi in stroški MM danes bistveno večji in prav tako posledice. V devetdesetih letih globalizacija ni bila velik problem za ameriške delavce, ker deleži uvoza še niso bili tako visoki. Danes, ko se je delež uvoza s Kitajske povzpел na več kakor 15 % in ko so njihove skupne neposredne naložbe od leta 2000 dosegle že preko 100 milijard dolarjev (v letu 2016 kar 45.6 milijarde dolarjev; Hanemann et al. 2016), pa je to problem. »Ni več varno sklepati, da je učinek trgovine na porazdelitev dohodkov v razvitih državah minoren (Krugman, 2008)«. Zato se je krepilo zaznavanje oziroma dožemanje, da so strošek MM delovna mesta in nižje plače. To je bilo sprva manj res kot je danes. Vzporedno prihaja do realociranja delovnih mest. Pridobivajo višje plačana delovna mesta na področjih primerjalnih prednosti in izgubljajo nižje plačana tam, kjer jih ni. Pomembni dejavnik, ki vpliva na zaposlovanje in višino plač, je tehnološki razvoj, zlasti

robotizacija⁹, v zadnjem času digitalizacija proizvodnih procesov in storitev, njihova rutinizacija. Slednja je še okrepila možnost preseljevanja takih storitev v dežele z nižjimi plačami, sedanja krepljena robotizacija pa lahko zavre takšno preseljevanje. Toda ne bo odprla mnogo novih delovnih mest, razen za robote. Tehnologija je prispevala k spodkopavanju nekaterih prej delovno intenzivnih delovnih operacij. Države, ki so bile razvitejše in kjer so bile plače visoke, so lahko z inovacijami oziroma uvajanjem sodobnejših tehnoloških procesov in s tem večjo produktivnostjo¹⁰ konkurirale uvozu iz držav s cenejšo delovno silo. Tehnološke spremembe (avtomatizacija¹¹), ki so poudarjale usposobljenost (»skill biased technological change«), so bile sprva glavna razloga za upadanje števila delovnih mest v industriji. Pozneje se je izkazalo, da te tehnološke spremembe, ki izhajajo iz monotonega naraščanja povezave med stopnjo zahtevnosti kvalificiranosti delovnih mest in povpraševanjem po delu v razvitih državah, ne držijo, saj obstaja U-oblika polarizacije na trgu dela; izginjajo samo srednje kvalificirana dela, novo ustvarjena pa so nizko in visoko kvalificirana dela (glej Autor et al., 2006), Autor, 2010 in Damijan, 2016b).

3.2 Neenakosti v ZDA

»Mnogi Američani živijo danes slabše kot pred 25 leti. Mediana dohodka polno zaposlenih moških je nižja kot je bila pred 42 leti. Za manj izobražene je tudi vse težje najti zaposlitev za pristojno plačo. Realne plače tistih na dnu dohodkovne lestvice so približno enake tistim izpred 60 let. Zato ni presenetljivo, da je Trump našel zaveznike, ko je govoril, da je gospodarstvo gnilo. Vendar se Trump moti tako glede diagnoze kot receptov. Ameriško gospodarstvo se je uspešno razvijalo; v zadnjih 60 letih je BDP zrasel za 6 krat. Problem pa je, da so sadeže te rasti, predvsem zaradi obsežnih znižanj davkov, ki jih sedaj on namerava še bolj

⁹ Acemoglu in Pascual sta ugotovila, da je dodaten robot na tisoč zaposlenih povezan s padcem zaposlenosti med 0,18 in 0,34 odstotnih točk in padcem plač med 0,25 in 0,5 odstotkov. Najbolj so prizadeti tisti v proizvodnji, ki je najbolj izpostavljena robotizaciji in manj izobraženi, torej manualni delavci, ki opravljajo rutinska dela in dela sestavljanja ter s tem povezane dejavnosti, skratka, plavji ovratniki (Acemoglu et al. 2017).

¹⁰ Pomembnost produktivnosti ponazarja podatek, da zaradi produktivnosti nastane za 80–90 % razlik v plačah (Rodrik, 2011:192). Vendar pa zadnja leta ta upada (posledica šibke inovativnosti firm). Usihanje produktivnosti OECD uvršča med tri največje izzive prihodnjega razvoja (OECD, 2015).

¹¹ Hicks and Srikant ugotavljata, da je 86 % izgubljenih delovnih mest v ameriški predelovalni industriji med 1997 in 2007 posledica povečanja produktivnosti, 14 % pa trgovine. Ocenjujeta, da se bo vpliv tehnologije v prihodnje še krepil (digitalizacija ipd.). To potrjuje tudi novejša študija državne univerze Ball, ki trdi, da je do 87 % izgube delovnih mest prišlo zaradi povečanja produktivnosti in le 13 % zaradi mednarodne trgovine (Blackwill et al. 2017: 2). Študija Freya in Osborna (2013) je pokazala, da 47 % ameriških delovnih mest ogroža avtomatizacija. Do 80 % premika porazdelitve dohodka od dela h kapitalu med letoma 1990 in 2007 se pripisuje tehnologiji (po WEF, 2017: 14).

znižati,¹² pobrali tisti redki na vrhu, ljudje kot Trump« (Stiglitz, 2015: 426).

Vendar se njim ne pripisuje krivda za neenakosti v ZDA, ki so se od leta 1980 gromozansko povečale. Povprečen nacionalni dohodek na odraslega pred plačilom davkov se je povečal za 60 %, vendar za 50 % na dnu porazdelitve ni naraščal. Dohodki vrhnjega 1 % so danes 81-krat večji od tistih 50 % odraslih na dnu porazdelitve (leta 1980 le 27-krat več). To povečanje je bilo sprva rezultat dohodkov od dela, po l. 2000 pa predvsem odsev povečanja dohodkov od kapitala. Vlada je uspela kompenzirati le majhen del tega povečanja neenakosti (Piketty et al. 2016: 1). To ponazarja neustreznost ameriške politike prerazdelitev¹³, lahko pa tudi nakazuje njeno omejeno zmožnost nasploh. Premožensjske neenakosti so še večje, saj ima vrhnjih 1 % v rokah 42 % celega premoženja, najvišjih 0,1 % pa kar 22 % (Saez and Zucman, 2014). Tako velikega povečanje neenakosti očitno ni mogoče kompenzirati samo s politiko prerazdelitev.

Ker so se med krizo neenakosti v večini držav še povečale, se je okrepilo prepričanje, da je za to kriva globalizacija. V ZDA je največja neenakost med vsemi razvitimi državami in ena najnižjih ravni enakih priložnosti. Zato Stiglitz pravi, da so ameriške sanje v glavnem mit (Stiglitz, 2015: 426). Globoke neenakosti namreč spodkopavajo eno temeljnih načel ameriške ustave, tj. enakost možnosti.

Čeprav je veliko Američanov prepričanih, da sta globalizacija oziroma konkretnije uvoz kriva za njihove nizke plače ali izgubo delovnih mest, študije temu le deloma pritrjujejo. Sprva so sicer ugotovljale skromen vpliv trgovine na padec plač in izgubo delovnih mest. Novejša literatura je namreč pokazala, da je tudi trgovina s Kitajsko prispevala k izgubi delovnih mest po letu 2000.¹⁴ Acemoglu, Autor, Dorn, Hanson in Price (2016) ter Pierce in Schott (2016) so ugotovili, da je hitra rast kitajskega uvoza v 2000 letih povzročil velike izgube delovnih mest v predelovalni industriji.¹⁵ Če so proizvodni obrati izpostavljeni konkurenci iz držav nizkih plač, je verjetnost, da se zaprejo, večja (Rigby, Kemeny & Cooke, 2016). Vendar pa podatki na ravni podjetij kažejo, da so tista, ki so izpostavljena konkurenci kitajskega uvoza, povečala zaposlenost, vključno z zaposlenostjo v predelovalni dejavnosti v manj izpostavljenim panogah. Magyari (2017) zato meni, da je del izgubljenih delovnih mest v predelovani industriji vsaj deloma rezultat

prestrukturiranja rasti kot posledice nizkih proizvodnih stroškov. Zdi se, »da delavci verjetneje utrpijo izgubo dohodkov, kadar je uvozna konkurenca močna« (Kletzer, 2000; Ebenstein, Harrison, McMillan & Phillips, 2014; Autor, Dorn, Hanson & Song, 2014). To se nanaša tudi na druge oblike sodelovanja. Poleg uvoza v tej smeri deluje tudi zunanje izvajanje del. Hummels, Jorgensen, Munch and Xiang (2014) so ugotovili, da je zunanje izvajanje dejavnosti prispevalo tudi k nižanju plač nizko kvalificiranih delavcev in povišanju plač visoko kvalificiranih v danskih podjetjih. Toda »domači šoki so za rezultate v regijah pomembnejši od trgovinskih (Patridge et al. (2016). Tudi študija Autorja, Dorna in Hansona (2016a: 2121) je pokazala, da uvoz s Kitajske vpliva na višjo nezaposlenost in nižje plače v regijah s predelovalno industrijo, ki tekmuje s kitajskim uvozom. Na splošno naj bi bilo zaradi kitajskega uvoza za 25 % manj delovnih mest v ameriški predelovalni industriji (1999–2011), preostalih 75 % pa je posledica drugih dejavnikov¹⁶. Toda ta izguba je vplivala tudi na upad povpraševanja in posledično dodatnega izgubljanja delovnih mest. Skupaj je tako delo zaradi neposrednih in posrednih učinkov uvoza izgubilo okoli 2,4 milijona delavcev. Več uvoza s Kitajske v obdobju 1987–2007 je pomenilo manj delovnih mest v ameriški predelovalni industriji. Seveda pa na zmanjšanje števila delovnih mest vplivajo tudi drugi dejavniki (tehnologija, *offshoring*, selitve proizvodnje ipd.). Relativno veliko vlogo kitajskega uvoza potrjujejo raziskave, ki so pokazale močne negativne posledice v ameriških regijah, ki so najbolj izpostavljene kitajski konkurenci (Autor, Dorn & Hansen, 2013).

»Malo dokazov je, da je globalizacija povečevala neenakosti med neusposobljenimi in usposobljenimi delavci v ZDA. Obenem pa je dovolj dokazov, da je dvigovala relativne in dejanske dohodke super zvezdnikov, da so se realno dohodki velike večine Američanov v zadnji dekadi zmanjšali« (Haskel et al., 2012: 136). Taka prerazporeditev (slabo plačana dela se selijo v tujino) doma pa se ohranjajo ali kreirajo visoko plačana delovna mesta (razvoj, marketing, prodaja, finance), povečuje dohodkovno neenakost.

Ključno je, kaj se je zgodilo z zaposlenimi, ki so izgubili službe. Večina odpuščenih v industriji pozneje ne dobi enako kakovostne službe, pač pa mora delati za manj. Posledica: obup, ker so »izgubili dostojanstvo/.../. Dostojanstveni posamezniki pa tvorijo zadovoljno in stabilno družbo. In dostojanstveni posamezniki, ki se ne bojijo prihodnosti, ne volijo za Trumpa, brexit, za LePenovo ali Hitlerja« (Damijan, 2016c). Posledična

¹² Obdavčitev korporacij namerava znižati s 35 na 15 %, dohodek pa z 39,6 % na 33 % (Baartman, 2016).

¹³ ZDA porabijo le okoli četrtno tega, kar v povprečju države OECD namenijo za finančno pomoč nezaposlenim (Economist, 2017i: 68).

¹⁴ Zaposlenost v predelovalni industriji se je v ZDA v obdobju 2000–2016 zmanjšala s 17,3 na 12,3 milijona (Blackwill et al., 2017: 2).

¹⁵ Ocenjujejo, da je »kitajski učinek« povzročil v obdobju 1999–2011 izgubo od 2–2,4 milijona delovnih mest v predelovalni industriji, kar je enako približno 31–38 % vseh izgubljenih delovnih mest. »Trgovini gre v obdobju 2000–2010 pripisati le 20 % vpliv na izgubo delovnih mest v ZDA. Toda, te izgube so lokalizirane, boleče in vztrajne, medtem, ko so koristi od TNI in razpoložljivega širokega razpona cenenih uvoznih izdelkov bolj razpršene« (Pinkus et al. 2017: 1).

¹⁶ Študija je izzvala veliko polemik. Rothwell je sicer ne zavrača v celoti, vendar meni, da je pristranska, ker ne upošteva dovolj notranjih ameriških dejavnikov in slabih makroekonomskih gibanj v obdobju 2000–2007 v primerjavi s tistimi leta 1990. (Economist, 2017h: 70 in Rothwell, 2017: 1 in 5). Toda Autor je s sodelavci to njegovo kritiko v celoti zavrnil kot neutemeljeno. »Kritika ne upošteva lastne logike, spremembe naše metode dejansko ne preskušajo parametra raznovrstnosti, ki naj bi jo Rothwell pokazal. Ko se specifikacije spremenijo, da bi se to preskusilo, dobimo močne dokaze za svoje rezultate« (Autor et al. 2017: 6).

mizerija pa ni le posledica materialnih stisk. Je tudi posledica izgubljenih iluzij, izgubljenih prizadevanj. Zato, pravita Case in Deaton (Economist, 2017i: 68), so »beli« v ZDA bolj razočarani kot »črni in Latinoameričani«, se bolj vdajajo alkoholu, drogami oziroma depresiji. Politike prerazdelitve niso in ne morejo ustrezno kompenzirati »luzerjev«, jim ne morejo vrniti dostojanstva ali jih potegniti iz depresije. Globalizacija ima torej tudi negativne učinke na neenakost, ki jih je težko odpraviti tudi v najbolj idealnih institucionalnih razmerah (glej zlom danskega modela prožne varnosti; Damijan, 2016a).

Toda v trgovini se tudi odpirajo delovna mesta in trgovina ne koristi samo zelo bogatim v globalnih podjetjih. Okoli 11,5 milijona delovnih mest v ZDA je bilo ustvarjenih v izvoznih industrijah, ki tako prenašajo koristi globalizacije svojim zaposlenim. Njihove plače so za 18 % višje kot v ameriškem neizvoznem gospodarstvu (Bown, 2016). Poleg kitajskega uvoza se krivda za nezaposlenost in nizke plače pripisuje tudi preseljevanju industrij ameriških multinacionalnih podjetij. Ta »so v obdobju 1991–2001 ustvarila tri milijone delovnih mest v tujini in tudi okoli 5,5 milijona delovnih mest v ZDA. To je znatno višja stopnja rasti zaposlenosti kot pri domačih podjetjih. Delovno mesto v tujini ne pomeni nujno, da se to ne ustvari tudi doma (Parry, 2014). Delovanje v tujini in doma se praviloma dopolnjuje: proizvodnja v tujini ustvarja tudi kakovostnejša in boljše plačana delovna mesta doma (direktorji, tržniki, pravniki, inženirji ipd.). Slaughter navaja, da ameriška TP v ZDA zaposlujejo 21,7 milijona delavcev, v tujini pa 9,5 milijona ali 2,3 delovna mesta v ZDA na eno v tujini (2009: 9).

Končno se krivda za ukinjanje delovnih mest in nižanje plač pripisuje imigrantom. Sprva so študije izhajale iz mnenja, da so imigranti nadomestek za domače delavce, pozneje pa so ugotovljale, da imigranti dopolnjujejo domačo delovno silo in opravljajo dela, ki jih domačini ne. Učinek imigrantov je nižji kot to dojemata javnost. Če se imigranti upoštevajo kot dopolnitev, Ottaviano in Peri ugotavljata, da so učinki imigracije nizko usposobljenih delavcev pozitivni na delavce z vsaj srednješolskimi kvalifikacijami, če ne izhajamo iz mnenja o popolni nadomestitvi domačih delavcev. Borjas (2006) je ugotovil, da v obdobju 1980–2000 imigracija znižala plače nekvalificiranim delavcem za od 5–10%, ne pa na splošno (vse po Economist, 2016f: 9). Poleg tega je bila neto imigracija iz Mehike v ZDA po letu 2008 celo negativna. Po podatkih raziskovalnega centra Pew se je zmanjšala z 12,8 milijona l. 2007 na 11,7 milijona leta 2014 (Blackwill et al. 2017: 3).

3.3 Vzroki neenakosti so!

Vzroki naraščajočih neenakosti v razmerah globalizacije so lahko vsaj štirje. Prvič je to lahko sistem kapitalizma, drugič je to tržni mehanizem, tretjič globalizacija¹⁷ in

četrtič politika. Ključno je vprašanje, koliko posamezni od teh dejavnikov prispevajo h končnemu stanju.

Splošna mnenje je, da je za neenakosti kriva globalizacija. Krivda se ne pripisuje MM (še vedno prevladujoči obliki globalizacije) in še manj kapitalizmu. In vendar so neenakosti vtakane v bistvo sistema kapitalizma, kar je že zdavnaj ugotovil Marx. Piketty (2014) je s svojim konceptom nasledstvenega kapitalizma ugotovil, da je položaj posameznika opredeljen z rojstvom, ne pa z delom. Govori o neenakosti kot posledici razkoraka med stopnjo donosa na kapital in stopnjo rasti dohodkov od dela. Vendar so njegovi »recepti« še vedno znotraj sistema, saj vidi rešitev predvsem v »progressivnem davku na kapital« (Piketty, 2014: 399). Milanović temu dodaja še »zamejitev najvišjega možnega dohodka, povečanje sredstev, ki krepijo javno brezplačno in vsem dostopno šolstvo /.../ zvišanje minimalne plače. /.../ Težava je pomanjkanje politične volje in demokratičnega pritiska za uvedbo teh sprememb« (Milanović 2013: 11, 9).

Dejstvo je, da tržni sistem krepi neenakosti. Piketty (2014: 2) ugotavlja, da »tržna ekonomija, ki temelji na zasebni lastnini, vsebuje močne sile konvergence, toda tudi močne sile divergence, ki ogrožajo demokratične družbe in vrednote družbene pravičnosti, na katerih temeljijo«. Ne gre kriviti samo trga. Tudi politike prispevajo k naraščanju neenakosti, saj trg ustvarja politika. Zavedajoč se tržnih pomanjkljivosti je že liberalna ekonomika od A. Smitha dalje ugotavljala, da je treba koristiti, ki jih imajo od MM eni, deliti s tistimi, ki imajo zaradi nje izgube. »Politika 21. stoletja, ne pa kapitalizem, je napačna, saj trgi ne delujejo v vakuumu in vsaka politika vpliva na neenakosti«¹⁸ (Stiglitz, 2015; 445). Ker so politike v bistvu nacionalne¹⁹, je treba vzroke neenakosti iskati zlasti na ravni države. »Odgovornost za pretvarjanje globalizacije v instrument, ki deluje v korist vseh, je, paradoksalno, državna odgovornost« (Wyplosz, 2016: 25). Hiperglobalizacija²⁰ lahko povzroča prevelike okoljske stroške, saj se blago včasih tudi po nepotrebnem prevaža po celem svetu. Okoljski stroški so za De Grauweja prvi dejavnik, ki zamejuje vpliv globalizacije in zavira njen nadaljnji razmah.²¹ Trg ne upošteva okoljskih stroškov in je treba njegovo delovanje popravljati, da bi se takšni škodljivi stroški

¹⁸ Zakon o stečajih podjetij v ZDA na primer daje lastnikom izvedenih finančnih instrumentov prednostno pravico, študentje pa morajo, celo če bankrotirajo, odplačevati kredite (Stiglitz, 2015: 441).

¹⁹ Rodrik govori o nevarnem razkoraku med državno politično odgovornostjo in globalnostjo trgov. Rešitev vidi v ponovnem vzpostavljanju državnega nadzora nad svetovnimi trgi (Rodrik, 2013).

²⁰ Začela se je v osemdesetih letih prejšnjega stoletja s skokovitim povečanjem kitajskega izvoza in njenim odpiranjem v svet, kot ambicioznejša liberalizacija (trgovine in kapitala) in globoka ekonomska integracija, ki je izvajala pritiske na razvijajoče se države, da odprejo svoje trge za trgovino in investicije tudi v nasprotju z njihovimi nacionalnimi interesi (Rodrik, 2011: xvii).

²¹ Podaljševanje oskrbovalnih verig pomeni, da se isto blago prevaža naprej in nazaj med mnogimi državami, preden pride do končnega porabnika. To povzroča visoke okoljske stroške (npr. emisije CO₂), ki niso internalizirane v cenah končnih izdelkov« (De Grauwe, 2016).

¹⁷ Ki je »le podaljšanje kapitalizma« (Rodrik, 2011: 233).

zmanjšali. S tem trčimo na prevladujoči potrošniški model, ki dolgoročno ni vzdržen²².

Tretji problem neenakosti je nemoč politike v celoti popraviti tržne pomanjkljivosti in s prerazporeditveno politiko nadomestiti tiste, ki z MM izgubljajo, in neiskrenost ekonomske stroke pri pojasnjevanju teh učinkov. Praviloma se je utemeljevanje v prid MM osredotočalo na koristi in zanemarjalo stroške. »Seveda trgovina prispeva k neenakostim, toda je le en, v primerjavi z vlogo tehnologije morda manj pomemben dejavnik. Če bi ekonomisti vnaprej jasno pokazali tudi na pomanjkljivosti MM, bi bili bolj verodostojni in bolj pošteni posredniki v teh razpravah« (Rodrik, 2016). Sprva se je MM/globalizaciji pripisoval manjši vpliv na ukinjanje delovnih mest ali zniževanje plač²³. Kako naj bi bil ceneni uvoz iz manj razvitih držav glavni krivec za razslojevanje v ZDA in razvitih državah, če ta tvori le od 3–8 % celotnega proizvoda teh držav (IMF 1997: 58). Vendar pa se je položaj²⁴ pod vplivom izjemne rasti izvoza Kitajske spremenil. Leta 2015 je uvoz blaga in storitev v ZDA tvoril že več kakor 15 % BDP, izvoz pa skoraj 13 % (World bank, 2016a). »Kljub temu je neposredna izpostavljenost ZDA Kitajski še vedno omejena. Vrednost ameriškega izvoza blaga na Kitajsko l. 2015 (podatki US Census Bureau) tvori le 7 % celotnega izvoza ali 0,64 % ameriškega BDP. Uvoz je skoraj štirikrat višji od izvoza²⁵ in predstavlja 2,7 % BDP, toda »med 10–12 % vsega blaga, ki ga porabijo ameriška gospodinjstva« (Kleinhenc, 2016). Tudi ameriške multinacionalke niso preveč izpostavljene, saj tam proizvedejo le 5 % svojih prodaj in ustvarijo 2% neto dohodkov (Bryson et al. 2016).

Ukinjanje delovnih mest in padanje ravni plač je posledica MM, tehničnega napredka, avtomatizacije²⁶ in robotizacije proizvodnih procesov. Trgovina in uvajanje novih tehnologij imata namreč sorodne učinke. Čeprav je skoraj nemogoče ločiti učinke tehnologije, globalizacije, preskrbovalnih verig in politik pa je najnovejša analiza IMF pokazala, da je najmočnejši vpliv na padanje deleža dela v dohodkih v razvitih državah pripisati tehnologiji

(skoraj 50 %). Vpliv globalizacije (finančne integracije) in preskrbovalnih verig je pol manjši. Preostanek je vpliv politike (davčne...) in nepojasnjenih razlogov (IMF, 2017: 136). »Korelacijska analiza med Ginijevim koeficientom in globalizacijskim indeksom držav je celo pokazala, da je v bolj globaliziranih državah porazdelitev dohodkov enakomernejša. Ob upoštevanju tehnološkega napredka in dostopa do izobrazbe ter sestave zaposlenih je regresijska analiza pokazala pozitiven, toda neznačilen učinek na neenakost. To nakazuje, da so rezultati lahko posledica slučajnih vplivov in/ali, da tehnološki razvoj vpliva na negativne učinke globalizacije in neenakost, medtem ko je izobrazba povezana z zniževanjem neenakosti« (GED, 2014: 40–43). »Očitno nova tehnologija prerazdeljuje dogodke, toda skoraj nihče ne nasprotuje rasti produktivnosti, ki je posledica uvajanja nove tehnologije« (Obstfeld, 2016: 13). Države z visokimi plačami namreč s povečanjem produktivnosti lahko deloma kompenzirajo visoke plače in tako ohranjajo konkurenčnost. Plače in produktivnost sta namreč zamenljiva pojma. Trgovina/uvoz je lažje »grešni kozel«, ker pomeni, da so krivi tujci, ne pa domači bogataši.

3. 4 Poráženci globalizacije

Trumpovi volivci so se bolj čutili poráženci globalizacije kot pa razslojevanja v ZDA. Zato je nujno ugotoviti, ali so res njeni poráženci, ali pa so poráženci česa drugega. Najnovejša študija Peterson Institute for International Economics je pokazala, da je bilo ameriško gospodarstvo v 1950–2016 letih vsako leto zaradi globalizacije bogatejše za okoli 2.100 milijard dolarjev (dolar 2016). To predstavlja povečanje BDP na prebivalca v višini 7,014 dolarjev. Ker pa je bilo obenem letno izgubljenih 156,250 delovnih mest v predelovalni industriji (Hufbauer, et al., 2017) je globalizacija pogosto dojeta kot glavni grešni kozel za izgubljanje delovnih mest in vse nižje plače. To pa zato, ker se te koristi ne porazdeljujejo med vse prebivalce ampak smetano pobirajo bogati, revnim pa, razen koristi od nizkih cen uvoza, pripada le majhen del kolača, celo bolj le stroški globalizacije.

Posledično ne preseneča, da so se številni avtorji ukvarjali z vprašanji porazdeljevanja učinkov globalizacije. Številni avtorji so se ukvarjali s tem. Najtemeljitejša je študija Milanovića (2016a), ki obravnava neenakosti na svetovni ravni in navaja, da so poráženci srednji razred v razvitih državah in najrevnejši v nerazvitih državah, zmagovalci pa elita v razvitih državah, pa tudi srednji razred v hitro rastočih gospodarstvih (na primer Kitajski). To kaže njegova *slonova* krivulja, ki ponazarja rast dohodkov po kupni moči v obdobju 1988–2008. To ni enodimenzionalna zgodba o tem, da je globalizacija »kriva« za položaj posameznih skupin prebivalstva (glej Krugman, 2016a), pač pa o tem, kaj se je zgodilo v času hiperglobalizacije, kot bi rekel Rodrik (2011). V času pred tem (1970–1992) je krivulja skoraj ravna. Naraščajoče neenakosti so bile sprejemljive, ker se je položaj vsem izboljševal.

²² Če bi Kitajci danes hoteli imeti toliko avtomobilov kot Slovenci (skoraj en avto na dva Slovenca), bi jih imeli kar 692 milijonov (dejansko jih imajo 172 milijonov). Kakšno bi bilo v tem primeru onesnaževanje s CO2, če je že sedaj nevzdržno?

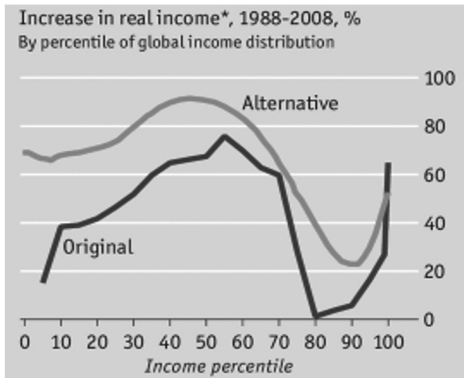
²³ Slaughter in Swagel sta tako navajala, »da skoraj vse raziskave kažejo na skromen učinek MM na plače in neenakosti« (2000: 180).

²⁴ IMF je izračunal, da naj bi globalne sile prispevale k rastočim razlikam v dohodkih v ZDA med izobraženimi in neizobraženimi med 10 in 20 %. Novejša študija ILO/WTO pa ugotavlja, da je trgovina prispevala k ekonomski neenakosti 20 %. Močnejši je vpliv tujih neposrednih investicij, ki dvigajo dohodek tistih, ki se zaposlujejo v podjetjih s tujim kapitalom, izhodne investicije pa »izvažajo« manj zahtevna delovna mesta in se zato plače manj kvalificiranih delavcev v razvitih državah nižajo (po Svetličič, 2008: 20).

²⁵ To neravnotežje je bistveno manjše, če se upošteva vrednost ameriškega blaga v uvozu s Kitajske. Tudi primanjkljaj z Mehiko bi bil za polovico manjši.

²⁶ Adidas gradi novo visoko avtomatizirano tovarno na Bavarskem (Speedfactory), ki naj bi zaposlila 160 proizvodnih delavcev, medtem ko bi taka tovarna v Aziji zaposlovala 1000 ali več delavcev (Economist, 2017j: 57).

Slika 1: Povečanje realnih dohodkov (pariteta kupne moči) v obdobju 1988–2008 v % po percentilih svetovne porazdelitve dohodkov



Vir: Economist, 2016a: 66.

Slika kaže izvirno in popravljeno krivuljo, saj statistika ne omogoča popolnoma natančnih analiz²⁷. Ne kaže vzročnosti, saj »ni mogoče vzpostaviti vzročnosti med obema tendencama. /.../, pač pa le sovpadanje« (Milanović, 2016b: 4), kar potrjuje tudi Krugman. Kljub temu pa trdi, da je »globalizacija omogočila revnim državam, da so rasle na škodo delavcev v bogatih državah« (glej Freund, 2016). Imamo svetovno ekonomsko konvergenco ob naraščajoči kulturni (verski) oziroma divergenci vrednostnih sistemov. Tudi kot upor homogenizaciji, ki jo vsiljuje globalizacija oziroma vsiljevanje »zahodnih« vrednot in vzorcev kot univerzalnih.

Po De Grauweju (2016) globalizacija oblikuje zmagovalce in poražence. Zmagovalci so tisti, ki delajo v izvoznih podjetjih, njihovi dobavitelji, banke, ki jih financirajo, njihovi delničarji v vseh državah. Porazenci pa so delavci, ki so zaradi preseljevanja industrije izgubili svoja delovna mesta ali pa so se njihove plače znižale.

»Težko pa je prepričati poražence, da je svobodna MM zanje in njihove otroke dobra. Če pa jih ne prepričamo, se bo družbeni konsenz, ki je obstajal v razvitih državah v korist proste MM in globalizacije, še naprej krhal. Najprepričljivejši način, kako prepričati poražence globalizacije v industrijsko razvitih državah, je ponovna uvedba politik prerazdelitve, to je politik, ki prenašajo dohodke in bogastvo od zmagovalcev k poražencem. To pa je lažje govoriti kot storiti, kajti zmagovalci imajo mnoge poti, kako vplivati na politične procese, naravnane v preprečevanje takih politik. Dejansko je po razmahu globalizacije od začetka osemdesetih let v razvitih državah

²⁷ Upošteva na primer različne in v posameznih skupinah ne vedno iste ljudi. Ljudje v danem časovnem obdobju lahko tudi prehajajo iz ene v drugo skupino. Slika tudi ne upošteva vseh držav, za katere podatki niso dostopni (na primer za Sovjetsko zvezo) (Economist, 2016a: 66). Prav tako ni bilo mogoče upoštevati razvojne stagnacije Japonske ob naraščajočem staranju prebivalstva in padanjem dohodkov ne glede na globalizacijo (več v Freund, 2016).

slabila tudi politika prerazdelitve. /.../. Zato ne preseneča, da je takšna reakcionarna politika ustvarila mnoge sovražnike globalizacije, ki se zdaj upirajo vsem politikam elit, ki so tako politiko ustvarile« (De Grauwe, 2016).

Iz zgoraj navedenega izhaja, da tisti, ki se imajo za poražence globalizacije, niso le poraženci hiperglobalizacije, pač pa tudi tehničnega napredka in odsotnosti ustrezne politike kompenzacije poražencev. Še več, so poraženci neustreznih potrošniških modelov razvoja.

4. Zakaj bodo volivci Trumpa izmed plavih ovratnikov izgubili, čeprav so zmagali na volitvah?

Odgovor na to vprašanje se lahko opre le na predvolilno retoriko, Trumpov ekonomski program in imenovanje vodilnih kadrov v njegovo administracijo. Ti večinoma izhajajo iz krogov super bogatih, militantnih generalov ali trgovinskih jastrebov. Seveda so predvolilne obljube praviloma radikalnejše od tega, kar se potem resnično uveljavlja, ko postane predsednik ujetnik vojaškega industrijskega in bančnega kompleksa, kot bi rekel Galbraight (2007/1967). Volilne obljube nasledajo na čeri realnosti. Smer in bistvo politike pa se praviloma ohranita. Ker je MM imela prvo prednostno nalogo v Trumpovem programu in ker ima predsednik na tem področju precej pooblastil, ker ne potrebuje odobritev Kongresa (Noland, 2016), je možnost za odločnejše akcije na tem področju močnejša. Kljub temu lahko predvidimo številne medsebojne spore kot posledico različnih korporacijskih lobiranja. Poleg tega nas predvsem zanima, zakaj so Trumpa volivci volili, ne glede na to, kaj bo dejansko uresničil.

4.1 Ker lahko sproži trgovinske vojne

Razlogov za strah je več. Prvič je to lahko nestabilnost, povezana s trgovinskimi vojnami (te vedno škodijo vsem stranem²⁸), ki jih lahko povzročijo napovedi ukinjanja trgovinskih sporazumov²⁹ in uveljavljanje visokih povračilnih carinskih ovir na uvoz »umetno nizkih cen kitajskih in mehiških izdelkov«³⁰. Taki enostranski

²⁸ Kitajski povračilni ukrep bi na primer lahko bil nakup airbusov namesto boeingov ali omejitev ali celo prepoved uvoza soje. Vse to bi ukinjalo delovna mesta v ZDA. Podobno bi se zgodilo tudi v primeru zmanjšanja nakupov iz oskrbovalnih verig, v katerih imajo kitajski proizvajalci pomembno vlogo. Res pa je, da je Kitajska bolj odvisna od ZDA kot obratno, saj kar petino njenega izvoza (4 % BDP) predstavlja izvoz v ZDA, medtem ko je le desetina ameriškega izvoza (manj kot 1 % BDP-ja) izvoz na Kitajsko (Economist, 2017k: 59).

²⁹ Na primer: North American Free Trade Agreement; NAFTA in Trans Pacific Partnership; TPP. Za odpravo NAFTA bi se sicer moral posvetovati s Kongresom (Economist, 2016e: 20).

³⁰ Trump je obljubljal 45 % carino na kitajski uvoz. To utemeljuje z Zakonom o čezmejni trgovini (Trade Expansion Act) iz leta 1962 in s Trgovinskim zakonom (Trade Act) iz leta 1974 (več v Poon, 2016). Poleg tega tudi 35 % carina na uvoz blaga, katerega proizvodnjo bi ameriška podjetja preselila v tujino (Economist, 2016d:11).

ukrepi, s katerimi bi ZDA kršile svoje prej sprejete mednarodne obveznosti (NAFTA, WTO itd.), bi bil slab znak za druge države. Tudi one bi lahko uvedle politiko kupuj in zaposluj domače.³¹ Razen tega že napovedani ukrepi vodijo v politiko diverzifikacije trgovinskih vezi: Mehika se obrača k EU in L. Ameriki, Kanada Evropi itd., EU Japonski, ASEANU, Jugovzhodni Aziji in Avstraliji. Večje možnosti ima Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), ki odpira prostor vodilnejši vlogi Kitajske. Te bi lahko po zgledu ZDA prav tako začele kršiti sprejeta mednarodna pravila, kar bi ogrozilo težko dosežene kompromise, ki so vodili v na pravih temelječ sistem mednarodne menjave in gospodarskega sodelovanja. To bi povzročilo kaos v mednarodnem ekonomskem sodelovanju in razkroj celotnega sistema. Ta je daleč od popolnosti, toda bistveno boljši kot druga možnost, tj. kaos ali poplava bilateralizma. To bi tudi ogrozilo trgovino kot še vedno pomembno gibalno razvoja. Praviloma take *samoposkodovalne* trgovinske vojne³² stopnjujejo naraščanje političnih napetosti in rastoči politični fundamentalizem (populizem, terorizem) v svetu nasploh. Logika »zob za zob« se je uveljavila že v preteklosti tako v odnosih s Kitajsko kakor tudi z Mehiko³³. Enostranske ukrepe omejuje članstvo ZDA in Kitajske v WTO³⁴. Imenovanje Petra Navara, avtorja knjige *The Coming China Wars* (2006), za vodjo novo oblikovanega državnega trgovinskega sveta krepki verjetnost plenilske trgovinske politike. Podobno najnovejša Senatna podpora imenovanju R. Lighthizierja, glavnega varuha ameriške jeklarske industrije pred konkurenco in odličnega poznavalca WTO, za trgovinskega pogajalca.

³¹ Politika »naprej Amerika«, protiemigrantska politika, omejevanje uvoza, ukaz »kupuj ameriško in zaposluj Američane« (April 2017) ni povsem nov »izum«. Že predsednik Hoover je sredi krize I. 1933 uvedel politiko »kupuj ameriško«. Tudi Obama je na vztrajanje Kongresa leta 2009 podprl American Recovery and Reinvestment Act oz. ARRA (Hufbauer et al. 2017). »Ne samo, da bi to izzvalo reakcijo "kupuj domače" v drugih državah pač pa taki politiki ZDA izrecno nasprotujejo, ko gre za druge države« (Hufbauer et al.: 2017).

³² Zaradi trgovinskega primanjkljaja z Mehiko (58 milijard dolarjev, toda le 0,3 % ameriškega BDP), Trump ogroža letni ameriški izvoz v to državo v višini okoli 240 milijard dolarjev (Economist, 2017e: 35).

³³ Ko so ZDA leta 2009 povečale uvozne carine na kitajske pnevmatike, so Kitajci na ta ukrep povračilno odgovorili z višjimi carinami na uvoz piščancev. Prav tako Kitajski lahko začne z dumpinškim izvozom, kar je že storila pri jeklu (Baartman, 2016). Predsednik Bush je leta 2002, da bi zaščitil ameriško jeklarsko industrijo, uvedel carine na uvoz jekla. Po pritožbi mnogih držav na WTO jih je moral leta 2003 ukiniti, »saj je pretiela kazen v višini 2,2 milijarde dolarjev povračilnih carin na izvoz« (Economist, 2017g: 60). Utemeljitev je bila ironična, da »ker carine niso izpolnile pričakovanj in ker je treba dati priložnost industriji, da se prilagodi povečanemu uvozu jekla in da se olajša položaj delavcev in lokalnih skupnosti, ki so odvisne od jeklarstva«. Podobne paradokse lahko pričakujemo tudi, če bi Trump uvedel podobne ukrepe.

³⁴ Povračilne carine proti določenim tujim podjetjem so po WTO namreč nezakonite. Če pa bi ZDA ne glede na to uvedle takšne carine, bi lahko druge članice uvedle povračilne ukrepe (Lawrence, 2016: 2), ki bi lahko stali ZDA okoli 220 milijard dolarjev letno. Če bi ZDA subvencionirale izvoz, bi partnerice lahko odgovorile z ukrepi, vrednimi dodatnih 165 milijard dolarjev letno ali skupaj kar 385 milijard dolarjev, in to skoraj takoj po uvedbi davkov in povračilnih carin (Bown, 2017: 1). Druga možnost bi bil izstop iz WTO.

Ker Trump očitno vidi MM kot ničelno vsoto, bi to pomenilo ogromno spremembo v ameriškem pristopu s tektonskimi premiki na svetovni ravni, čeprav se zadnje časa njegova retorika v tem pogledu umirja. Ugotavlja celo, »da je globalno sodelovanje dobro, zelo pomembno« (Bergsten et al., 2017: 1). Trgovinske vojne s Kitajsko³⁵, Mehiko in drugimi trgovinskimi partnerji »bi naredile« Američane revnejše. Ščitjenje nekonkurenčnih posebnih interesov bi bila katastrofa za ameriško gospodarstvo in varnost (Noland et al., 2016: 4).

»Trgovinske vojne bi pahnile ameriško gospodarstvo v recesijo in jo stalo milijone delovnih mest. Najbolj bi bila prizadeta delovna mesta v predelovalni industriji in rudarstvu. Njegova politika bi ogrozila življenje milijonov Američanov, čeprav se jih večina ne zaveda, da so njihova delovna mesta odvisna od MM in financiranja primanjkljaja s strani kitajskih vlaganj v ameriške obveznice. Kitajski povračilni ukrepi lahko posežejo tudi po teh vlaganjih. Žrtve teh trgovinskih vojn bodo mnogo manj plačani in manj izobraženi delavci« (ibid: 38).

Posledično bi se dolgoročno znižal ameriški BDP, čeprav bi se kratkoročno zvižal, deloma zaradi obljubljenega fiskalnega paketa in naložb v infrastrukturo. Res pa je, da se v zadnjem času zaradi naraščajočega uvoza industrijskih izdelkov s Kitajske in iz drugih hitro rastočih držav spet aktualni argumenti industrijske politike oziroma »mlade industrije«, tudi v primeru razvitejših držav (Smith N., 2016). Morda tudi zato, ker se razvojni razkorak med njimi zmanjšuje in se obuja njihov protekcionistični razvojni model z začetka njihove industrializacije (glej tudi str. 18).

Omejevanje uvoza bi zvižalo tudi cene potrošnega blaga, omejilo ameriški izvoz in zmanjšalo produktivnost zaradi dražjih uvoznih nadomestil³⁶. Študija Fajgelbauma in Khandelwala (2015) je pokazala, da bi, če bi se zaprle meje, v povprečni državi ljudje z visokimi dohodki izgubili 28 % svoje kupne moči, medtem ko bi jo najrevnejših 10 % izgubilo kar 63 %. (ibid.: 7). Trgovina očitno bolj koristi revnejšim (glej tudi Hufbauer et al. 2017). Ogroženi bi bili tudi nakupi ameriških podjetij oziroma njihove vzpostavljene oskrbovalne verige. To bi lahko ogrozilo 1,3 mil. ameriških delovnih mest (glej Economist, 2016e: 20). Po Nolandu bi to do I. 2019 lahko stalo ameriško gospodarstvo 4,8 mil. večinoma nizko plačanih delovnih mest. Zato ne preseneča, da so celo najmočnejši ameriški sindikati AFL-CIO proti Trumpu. Trgovinske vojne ne bi zavrle ukinjanja nizko plačanih delovnih mest, pač pa povzročile zvišanje cen potencialno uvoznega blaga, blaga, ki ga največ kupujejo revni (ker je poceni). Zaradi recesije bi se zmanjšalo tudi

³⁵ Kitajski vodilni državni medij je opozoril Trumpa, da bi uvedba 45 % carin na kitajsko blago sprožila »protiukrepe« oziroma pristop »zob za zob«. »Prejšnji trgovinski spori s Kitajsko in Mehiko potrjujejo verjetnost takšnih povračilnih ukrepov« (Noland et al., 2016: 20). To pa bi povzročilo znižanje plač ameriških delavcev (Francis, 2016).

³⁶ G. Sachs ocenjuje, da bi se stroški proizvodnje oblačil dvignile kar za 46%, pametnih telefonov pa za 37% (Economist, 2017k : 59).

povpraševanje po ameriških izdelkih in bi se posledično ukinjala delovna mesta pri takih proizvajalcih. Politika »najprej Amerika³⁷« bi lahko končno pomenila krhanje svetovnega položaja ZDA, ki bi postale le ena od držav sveta, ne pa prva med enakimi, status, ki ga dejansko doslej ZDA uživajo tudi v mednarodnih organizacijah (ne nazadnje ima večina njih sedež v ZDA).

4.2 Ker sta prestrukturiranje svetovnega gospodarstva in deindustrializacija dolgoročna, težko zaustavljiva zgodovinska smer

Vračanje predelovalnih panog v ZDA je ena osrednjih Trumpovih zavajajočih in utopičnih obljub. Zavajajočih zato, ker ta industrija igra marginalno vlogo v ameriškem BDP in zaposlenosti. Berardi pravi, da se vračanje ne bo zgodilo, ker je to nemogoče in ker ne verjame, da bi si ljudje želeli polovico življenja preživeti v tovarni (Berardi, 2016: 7). Še manj bi si želeli živeti v onesnaženem okolju, kar bi bila posledica oživljanja premogovništva in ukinjanja ukrepov okoljske politike, ki se ji je mednarodno zavezala Obamova Amerika. »Delovna mesta se enostavno ne bodo več znova odprla v teh nedonosnih panogah. Zasluzki niso več v proizvodnji blaga, pač pa v s temi proizvodi povezanih storitvah. Za takšna delovna mesta bi se morale države boriti (Baldwin, 2016, po Wolf, 2016). Odstop od Pariškega sporazuma bo ameriške korporacije prikrajšal za njegov pozitiven prispevek rasti, konkurenčnosti in zaposlovanju na okolju prijaznih dejavnostih in zavrl preobrazbo v smeri sonaravnega razvoja.

Usihanje predelovalne industrije je dolgoročna in nepovratna zgodovinska smer³⁸, povezana s stopnjo razvoja. Večja ko je razvitost, manjši je delež industrije in višji je delež storitev. Pri približno 15.000 dolarjih dohodka na prebivalca po kupni moči postajajo gospodarstva bolj storitvena (IMF, 2006: 148). Seveda je k temu usihanju pomena predelovalne industrije prispevala tudi globalizacija. A. Wood (2017) celo meni, da je to imelo za posledico sektorske spremembe v razvitih deželah v obdobju 1985–2014, ki so pomenile zmanjševanje zaposlenosti na področju predelovalne industrije za manjzobrazene delavce. Ker vlade socialnim problemom, ki so zato nastali, niso namenjale dovolj pozornosti, so nastali politični upori zoper globalizacijo. Tudi tu je nujna močna politika prerazdelitve.

Vendar trend usihanja predelovalne industrije ni neskončen. Na določeni ravni se lahko ustavi, odvisno od obdarjenosti s proizvodnimi dejavniki in državnih strategij (primera Nemčije in Švice z razmeroma višjim

deležem industrije). Nedvomno pa se potreba po plavih ovratnikih, ki opravljajo rutinska dela, dolgoročno znižuje. Deloma zaradi uvajanja novih tehnologij, ki varčujejo z delom, in ker rutinizirana opravila izvajajo z roboti. Pretirana panika zaradi »robotizacije« pa ni upravičena, saj roboti lahko tudi prispevajo k odpiranju delovnih mest na drugih področjih pa tudi zaradi porasta produktivnosti, ki jo povzročijo. Panika tudi spominja na ludizem z začetka industrijske revolucije, in na strahove, da bodo stroji »ubili« konje, in podobno. Tudi napovedi razvoja mednarodne trgovine do leta 2016 kažejo, da bo industrijska struktura hitro rastočih gospodarstev počasi postajala vse bolj podobna tisti v deželah OECD, medtem ko se bo v njih nadaljeval trend krepitve storitvenega sektorja in zmanjševanja deleža manj zahtevnih industrij, kot so tekstilna, proizvodnja hrane in podobno. To velja tudi za ZDA. Pri njih se bo zmanjševal tudi delež industrije prevozne opreme, kovinskih izdelkov ter železa in jekla, medtem ko se bo povečal delež zahtevnejših industrij, kot so kemični izdelki iz gume in plastike, papirja in lesa (Chateau et al., 2015: 96 in 85). Nekonkurenčne dejavnosti brez prestrukturiranja v zahtevnejše dejavnosti je z začasnimi ukrepi in subvencioniranjem sicer mogoče reševati, toda le kratkoročno. Njihov konec se na ta način samo prelaga na poznejši čas. Če se take proizvodnje brez prevelikih bremen za davkoplačevalce ne da obdržati, je potrebna »evtanazija na državne stroške«. Lahko bi v prisposodbi rekli, da smo vsi nekoč bili »Kitajci«. Američani so posnemali in prevzemali industrijo od VB, Japonci od Američanov, J. Korejci od Japoncev in Slovenci od Nemcev itd. Danes po tem vzorcu delajo Kitajci, Vietnamci itd. Zato je hipokrizija obsojati jih, saj smo vsi to v preteklosti prav tako počeli. V začetnih fazah razvoja pač razvijaš manj zahtevne, delovno intenzivne dejavnosti, ker je to edino, kar zmoreš. Tudi zato Trump nima prav, ko ameriške probleme pripisuje večinoma trgovini in imigraciji. Ukinjanje programa *bracero* iz leta 1964, s katerim so ZDA ukinile uvoz mehiške delovne sile začasna dela na farmah (cilj je bil zaposliti Američane in dvigniti plače), je na primer pokazala, da *braceros* niso zamenjali domači delavci, pač pa so farmerji hitro prešli na strojno obdelavo (imigrante so zamenjali stroji, ne Američani). ZDA bi se soočile z deindustrializacijo tudi brez proste trgovine, če samo zaradi tehnološkega napredka. Mednarodna menjava to le pospešuje. »Tudi, če bi s pomočjo boljših trgovinskih sporazumov in prisiljevanjem podjetij, da ne selijo proizvodnjo v tujino, uspel eliminirati ameriški trgovinski primanjkljaj pri predelovalnih izdelkih³⁹, bi se, po ocenah OECD, delež

³⁷ Čeprav se zdi, da je to Trumpov izum pozabljam, da je bila to tudi predvolilna politika ameriškega predsedniškega kandidata, milijarderja Ross Perot-a, ki je ravno tako nasprotoval NAFTA-i in dobil kar 19% glasov (De Verhageron, 2017: 3).

³⁸ Še l. 1975 je predelovalna industrija v ZDA zaposlovala 20 % delovne sile, l. 2011 pa le še okoli 8 % (Obstfeld, 2016: 15).

³⁹ Primer: Trump je na začetku decembra 2016 z velikim pompom povedal, da Carrier Corp. ne bo preselila 1.000 delovnih mest iz Indiane v Mehiko. To je pripisoval svojemu prepričevanju, sedemmilijonski davčni olajšavi Indiane. Zares pa je šlo za posredno grožnjo pomembnim vojaškim poslom, ki jih matična firma Carrierja, tj. United Technologies, opravlja za zvezno vlado (Lawrence, 2016: 1). Tudi Ford želi ugajati novemu predsedniku in najavlja ukinitvev 1,6-milijardnega projekta proizvodnje majhnih avtomobilov v Mehiki in investicijo v višini 600 milijard dolarjev v obstoječo tovarno za proizvodnjo električnih avtomobilov v ZDA. Toda ta investicija je bila najavljena že decembra l. 2015 (Economist, 2017a: 49).

zaposlenih Američanov v predelovalni industriji povečal le z 9 na 10 %. To pa zato, ker trgovina in izvajanje del v tujini nista glavna razloga za zmanjševanje števila delovnih mest v predelovalni industriji. Hiter tehnološki napredek zahteva manj in bolj usposobljene delavce (Lawrence, 2016: 2). Kletzer je ugotovil, da je bilo le 14 % delavcev, ki so izgubili delo v predelovalni industriji, zaposlenih v dejavnostih, ki jim konkurira intenzivna mednarodna konkurenca (Economist, 2007: 31). Bistvo trgovinskega primanjkljaja je pravzaprav v tem, da Američani trošijo več kot varčujejo. Posledično se krepi povpraševanje tudi po uvozu, investicij v izvozno industrijo pa je premalo.

Odpravljanje trgovinskih sporazumov bi otežilo, in ne ohranjalo delovna mesta v ZDA. Eden od razlogov je tudi ta, da okoli 40 % mehiškega izvoza predstavljajo deli, uvoženi iz ZDA⁴⁰ (Economist, 2017c: 11). Če bi Mehiki prepovedali izvažati avtomobile v ZDA, bi bil ta izvoz ameriških delov ogroženem. Tudi odstop od TPP (ki je že podpisan) bi ameriškim proizvajalcem otežil dostop do najhitreje rastočega ekonomskega območja na svetu (Francis, 2016) in ne bi vrnilo delovnih mest v ZDA, bi pa povzročil večjo vlogo Kitajske v tem delu sveta. Možnosti za zapolnjevanje »praznega prostora« bi imela tudi Evropa.

Deindustrializacija se lahko rahlo zavira z zmanjševanjem razlik v plačah, saj se zaradi razvoja plače v manj razvitih deželah zvišujejo. Na Kitajskem so se plače v predelovalni industriji povečale od leta 2001 za kar 12 % letno (Economist, 2015). Vendar tudi tako hitra rast ne more odpraviti skoraj 18-kratnega razkoraka v cenah dela med ZDA in Kitajsko⁴¹. Poleg tega se krepi pomen bližine potrošnika in skrb za okolje. Posledica je vračanja industrij v industrijsko razvite države. Boston Consulting Group napoveduje, da kar 54 % ameriških predelovalnih podjetij načrtuje vrnitev proizvodnje s Kitajske v ZDA (BCG, 2014). Toda tudi če bi se del predelovalne industrije vrnil v ZDA, bi bila »večina obratov avtomatizirana, kar pomeni manj zaposlitev, kot nekateri pričakujejo«, sviri Krugman (Bryan, 2016b). Ekonomska politika lahko zavira preseljevanje predelovalne industrije, tako kot je to storila Nemčija, ki je dala prednost zaposlenosti, ne povečevanju dohodkov tako, da je zadrževala rast plač in prilagodila trg dela (glej Spence 2011). Ne more pa tak ukrep trenda popolnoma zaustaviti ali celo obrniti.

4.3 Ker cenovna zaščita/protekcijonizma nazadnje plačajo potrošniki

Še najbolj nazorna ponazoritev škodljivosti protekcijonizma je citat znamenitega francoskega zagovornika svobodne trgovine F. Bastiata iz njegove namišljene peticije proizvajalcev sveč, s katero se je

ponorčeval iz protekcijonistov (v Svetličič, 1997: 604). Problem pa je, menita Rho in Tomz, da volivci ne razumejo ekonomskih posledic protekcijonizma. Če pa bi vedeli več o prerazdelitvenih učinkih trgovinskih ovir, bi bili bolj naklonjeni zagovarjanju svojih, pa tudi interesov drugih, pri čemer pa lasten interes prevlada, zlasti, ko gre za izobražene (2017: 103). Pri protekcijonizmu gre v bistvu za politiko osiromašenja sosedov, ki lahko sproži spiralo trgovinskih vojn, ki bi »škodovale prav tistim, za katere naj bi Trump želel poskrbeti« (Stiglitz, 2016). Že doslej so bile ZDA med državami, ki so bile največkrat prizadete zaradi protekcijonističnih ukrepov (več kakor 1050-krat)⁴². Protekcijonizem je skratka kot bumerang; udari namreč nazaj. Ameriško gospodarstvo bi se z njim odpovedalo velikim koristim bodoče liberalizacije, ki bi lahko prinesla ZDA 540 milijard dolarjev do leta 2025 ali povečanje BDP na prebivalca v višini 1,670 dolarjev (Hufbauer et al. 2017). Poleg tega bi ekonomski nacionalizem/protekcijonizem, siljenje k vračanju industrije domov, oviranju izvajanja del in investiranja v tujini povzročil še intenzivnejšo avtomatizacijo in robotizacijo ameriške industrije. Roboti namreč lahko zamenjajo nizko plačano delovno silo v tujini. To, v nasprotju s Trumpovimi trditvami, ne bi odpiralo novih delovnih mest pač pa bi zavrla preobrazbo gospodarstva v smeri vključujočega razvoja.

Se Trump s svojim neomerkantilizmom vrača v čase, ko je ameriški finančni minister Hamilton »izumil« protekcijonizem daljnega l. 1791? Je protekcijonizem nasploh na pohodu, smo priče protekcijonistični nostalgiji, ponovitvi krize iz leta 1929, krepitevi politike osiromašenja sosedov? Glede na število protekcijonističnih ukrepov kaže, da Trump pri tem ni osamljen, saj so bile članice G20 leta 2015 odgovorne kar za 81 % takšnih ukrepov, največ prav ZDA (Evenett et al., 2016: 7, 27 in 29). Teorija carinske zaščite trdi, da so carine suboptimalne, vendar lahko prispevajo k razvoju mladih industrij, ki imajo potencialne primerjalne prednosti. Sicer je protekcijonizem drag, ker jemlje dohodke nezaščitenim industrijam in potrošnikom v obliki višjih cen.

Res je, da zaposleni v zaščiteni industriji kratkoročno dobivajo (zadržijo delovna mesta, višje plače) v primerjavi s stanjem, ko bi bil dovoljen uvoz učinkovitejših tujih proizvajalcev, pa tudi dolgoročno, ker se zmanjša poraba. Toda izgubljajo vsi drugi, saj plačujejo visoko cenovno zaščito z znatno višjimi cenami izdelkov zaščitenih industrij⁴³ in višjimi davki kot njihov vir.

Zakaj kljub temu zaščita? Najbolj upravičen razlog je argument mlade industrije, ki ob začetni začasni

⁴² Enako še Kitajska; Francija, Italija, Japonska, Nemčija in VB (Evenett et al., 2016: 32).

⁴³ Po izračunih Council of Economic Advisers to obremeni družinske dohodke 10 % najrevnejših več kot petkrat bolj kot najbogatejših 10 % (glej Economist, 2017d: 18). Po Reagonovi uvedbi »prostovoljnega omejevanja izvoza« Japonske, so cene avtomobilov v ZDA poskočile kar za 40% (Craddall, po Economist 2017 : 63).

⁴⁰ Novejše študije OECD na osnovi dodane vrednosti nižajo ta delež na 14% (Economist, 2017h, 62).

⁴¹ Urna plača v ZDA znaša 23,32 dolarjev, na Kitajskem pa 1,36 (Kavoussi, 2013).

podpori lahko dolgoročno postane konkurenčna. Ta je upravičena v manj razvitih državah, za ZDA pa to le težko velja. Države kljub temu ščitijo nekatere panoge zato, ker so ljubiji teh panog boljše organizirani in so pogosto tudi geografsko osredotočene, medtem ko so drugi potrošniki, ki *plačujejo* zaščito, neorganizirani in največkrat razkropljeni po državi.

4.4 Ker bosta obetana davčna razbremenitev in napovedano zmanjševanje pravic iz zdravstvene reforme koristila lastnikom kapitala, torej že tako bogatim

Trump predlaga znižanje davkov za podjetja na 15 %⁴⁴, ukinitve davka na premoženje in znižanje najvišje davčne stopnje za prebivalstvo na 33 %. Nasprotuje tudi dvigu minimalne plače. Vse to je očitno v korist bogatim, ne revnim, ki so ga večinoma volili. Njegovi predlogi davčne reforme bi v naslednjih 20 letih znižali stopnjo rasti BDP za 4 % (Bryan, 2016a: 2). Trumpovi predlogi so tako v nasprotju z najnovjšimi ugotovitvami o vzrokih neenakosti. Njegovi volivci bodo tako ceno volilne zmage plačali s še višjimi davki in plačevanjem zdravstvenih storitev (ukinitve Obamove zdravstvene reforme).

5. Sklep

D. Trump je zmagal zaradi populistične retorike in lažnih obljub o vračanju ameriške veličine. Napovedana trgovinska politika bi lahko pomenila zmanjševanje vodilne vloge ZDA, odmik od Pax Americana k poudarjanju lastnih interesov (»najprej Amerika«) tudi s protekcionističnimi ukrepi, s katerimi so ZDA postale vodilna država. To bi za svetovno ureditev pomenilo še več nestabilnosti, negotovosti in ranljivosti. Ni pa pričakovati, da bo ameriški vojaški in industrijski kompleks »dovolil« takšno zmanjšanje svojih interesov. Volilne obljube se v praksi že brusijo in rahljajo.

Članek je pokazal, da:

- a) se Trumpovi volivci sicer upravičeno čutijo poraženci (hiper)globalizacije, so pa tudi poraženci šibke politike prerazdelitve, ker ta ne more odpraviti vse škode. Bolj kot dejansko so resnični poraženci globalizacije se tako počutijo, ker pogosto ni realnost tista, ki opredeljuje obnašanje volivcev, pač pa dožemanje te realnosti. Ljudje se bolj počutijo poraženci globalizacije kot jim ta dejansko škodi. Znanost namreč ugotavlja, da na obnašanje volivcev bolj vpliva dožemanje realnosti kot realnost sama. Slabo plačani delavci so volili Trumpa, ker se dojemajo kot poraženci globalizacije. Upori proti

njej v taboru njenih prejšnjih zagovornikov so bili v razvitih državah pričakovani. Zaradi vse močnejšega uvoza iz manj razvitih držav ali preseljevanja industrij tja ali investiranja v njihova gospodarstva, se delavci iz razvitih držav počutijo ogroženi;

- b) da bodo Trumpovi volivci dejansko poraženci volitev, ker:
 - bodo plačevali višje davke in zdravstvene storitve,
 - se jim bodo še naprej nižale plače in socialne pravice,
 - bodo živeli v bolj onesnaženem okolju,
 - bodo plačevali višje cene doma proizvedenega blaga in storitev, če se bo preprečeval (cenejši) uvoz,
 - bodo dolgoročno še naprej izgubljali, ne pa ohranjali delovna mesta,
 - bodo super bogati dejanski zmagovalci volitev;
- c) da kapitalizem, tržni sistem in razvojno potrošniški modeli, ne pa le globalizacija, potrebujejo reforme, in da smo za upor proti globalizaciji/mednarodni trgovini sokrivi tudi znanstveniki, ker smo preveč poudarjali le njene koristi in premalo škodo, ki z njo nastajajo.

Revnejši Trumpovi volivci bodo poraženci, saj bo predvideno znižanje davkov bolj koristilo bogatim, torej dejanskim zmagovalcem volitev, kot njim. Revni bodo plačevali višje cene za nadomestke uvoznega blaga in storitev. To je v nasprotju z ustavno svobodo potrošnikov izbirati po svoji volji. Zaradi omejevanja MM (protekcijonizma) se bo zmanjšal nabor izdelkov in storitev. Njihove cene bodo višje. Posledično se bo življenjska raven znižala, zlasti revnejših potrošnikov. Ohranjanje delovnih mest zaradi omejevanja uvoza in subvencioniranja domače proizvodnje bo dolgoročno prav tako slabšalo njihov položaj, saj študije ne kažejo povezave med visoko zaščito in nizko zaposlenostjo (glej Hufbauer et al. 2017). Zavrla bi tudi uvoz talentov, na katerem je zgodovinsko slonel uspeh ameriškega gospodarstva. *Plavi ovratniki*, ki so glasovali za Trumpa, bodo v bistvu plačali najvišjo ceno njegove napovedane politike omejevanja uvoza, ukinjanja trgovskih sporazumov in zniževanja davkov korporacijam in najpremožnejšim. Protekcijonizem tudi zavira pretok znanja in s tem krha inovativnost, k čemur prispeva tudi raznolikost (ideje, ljudi), kar omogočajo odprte meje. Posledica bodo še večja neenakost, še večja nestabilnost in socialno/politični konflikti, ksenofobija. Ameriška družba bo še dlje od načela enakih priložnosti za vse. Kajti tisti z nižjo izobrazbo (ker nimajo denarja, da bi si plačali šolanje) bodo obsojeni na slabše plačana delovna mesta, tista, ki jih ogroža uvoz iz hitro rastočih gospodarstev, in bodo plačevali dražje ameriške izdelke na novo zaščitene industrije, ker ne bodo mogli več kupovati cenenih *kitajskih* izdelkov. Njihova življenjska raven se bo znižala. Zato bo omejitev tega uvoza najbolj škodila prav najranjlivejšim. Bogati namreč tega blaga ne kupujejo, ker v butikih kupujejo drage blagovne

⁴⁴ Obdavčitev korporacij se je v ZDA v obdobju 1981–2009 znižala s 50 na 39 % (Rodrik, 2011: 193). To je del dolgoročne tendence prerazdelitve dohodkov od dela h kapitalu. Eden od razlogov je tudi manjša vloga sindikatov, manjša povezanost oziroma enotnost delavstva, saj analize kažejo, da je večja sindikalna vključenost povezana z večjim deležem dela v BDP in obratno (Damijan, 2016b).

znamke. Ceno izvolitve D. Trumpa bodo tako najbolj plačali prav njegovi »beli« neinformirani volivci, ki se jim mora Trump zahvaliti za zmago (Brennan, 2016: 1).

Trumpovi volivci so takovsaj toliko poraženci globalizacije kot neustrezne politike prerazdelitve. Kolikšen del koristi in stroškov zaradi globalizacije pomenijo posamezne skupine prebivalstva sveta, ni odvisno le od značilnosti kapitalizma in objektivnih tržnih zakonitosti, pač pa tudi od politik. Z učinkovitimi politikami popravljanja tržnih napak in prerazdelitve je treba popraviti ne le učinke globalizacije, pač pa spremeniti tudi globalizacijo v ljudem in okolju prijaznejšo⁴⁵.

Odsotnost ustrezne politike prerazdelitve lahko ogrozi demokracijo, saj nevihtni oblaki rasizma in ksenofobije ne ogrožajo le demokracije, pač pa grozijo celo z vojnami. Diši po času pred drugo svetovno vojno. Desni populizem je na pohodu. Zato ni čas za molk, za slepoto, ki so svet zavedle takrat. Pomen vloge politike prerazdelitve potrjuje dejstvo, da je v državah, ki imajo močnejšo politiko prerazdelitve, manj odpora proti globalizaciji in so zato konkurenčnejše. V tistih, kjer ni ustrezne prerazdelitve (ZDA), pa se bodo odpori krepili (Svetličič, 2004: 21).

Vendar politika prerazdelitve ne more rešiti vseh problemov, lahko jih le omili. Večina odpuščenih v industriji pozneje ne dobi enako kakovostne službe; delati mora za manj kot pred izgubo službe, saj ni ustreznih delovnih mest zanje. To povečuje razlike in obup. Tudi dobri sistemi prerazdelitve⁴⁶ ne morejo popolnoma odpraviti vseh negativnih učinkov globalizacije, tehničnega napredka in digitalizacije. Porazencev ni mogoče v celoti kompenzirati s socialnimi transferji vseh vrst, »ker življenje na socialni pomoči ne vrača človeškega dostojanstva« (Damijan, 2016c). To je mogoče storiti z »močno socialno državo, ki kompenzira "zgubarje" in spodbuja izobraževanje in usposabljanje⁴⁷, ki to število zmanjšuje (Baldwin 2016; po Wolf, 2016), ki omogoča vertikalno mobilnost kot enega najpomembnejših instrumentov odpravljanja neenakosti. Skratka socialno državo, ki "spodbuja takšen tehnološki razvoj, ki krepi zaposlenost in sindikate (da uravnoteži razmerja med deležniki), zagotavlja minimalne plače in javno zaposlitev, progresivno obdavčuje (tudi dedovanje in lastnino), kakor bi rekel Atkinson (2016). Zato je politiko prerazdelitve treba nadgraditi z reformo globalizacije in kapitalizma, njegovega tržnega sistema ter potrošniškega modela in vloga institucij nasploh.

»Tržni kapitalizem je zavidanja vreden mehanizem ustvarjanja bogastva. Toda če bo njegovo delovanje v

naslednjih 25 letih takšno, kot je bilo v preteklih 25 letih, se bomo soočili z viharno vožnjo ali, še slabše, z resnim zlomom sistema kot takega. /.../ Na delu so sile razkroja, kot na primer krhkost finančnega sistema, propad mednarodne trgovine, neenakost in populizem, migracije, ogrožanje okolja, nedelovanje pravne države, slabša izobraženost in zdravje, razmah državnega kapitalizma in radikalizem, terorizem in vojne, evolucija in pandemije ter neprimerne ustanove« (Bower in drugi 2011: 2–6).

Zdajšnjemu premalo reguliranemu kapitalizmu pojema sapa, hkrati pa ne kaže, da bo potonil, saj ga je tako pogosto "popljudana" država doslej uspela reševati. Ni mogoče kombinirati globalizacije s politiko »majhne države«, pravi Baldwin (po Wolf, 2016). Treba je zaustaviti zmanjševanje vloge države, kajti »trg je dober služabnik in slab gospodar« (Dunning 2003: 366). "Kapitalizem moramo spremeniti, da bi lahko preživel /.../, da bi rešili njegovo jedro, tržni sistem« (Kovač, 2014: 31). "Če se hočemo izogniti vse večji neenakosti, nestanovitnosti in nepredvidljivosti, je rešitve nedvomno treba iskati v novih formah sistema, ki bo pravičnejši, participativen in bo vseboval "neprebojni jopič" za zaščito pred krizo (Svetličič 2013: 152)." Nihalo, ki se je zadnja leta nagnilo v korist kapitala in hitre rasti, se bo moralo nagniti bolj v korist dela, večje stabilnosti in manjše ranljivosti. Institucije morajo postati učinkovitejše v popravljajanju tržnih napak. Eden od temeljnih vzvodov za zmanjševanje neenakosti je krepitev politike enakih možnosti. V bistvu to pomeni brezplačni dostop do izobraževanja in zdravstvenega varstva.

Kdo je kriv, da imamo nesprejemljive neenakosti; trener ali igralci? Več jih je. Od sistema kapitalizma, nenadzorovanega delovanja tržnih sil in končno vladajoče elite, avtorice politike globalizacije in neučinkovite politike prerazdelitve. Prav tako smo krivi tudi akademiki, ki smo s povečevanjem koristi MM in globalizacije ter zanemarjanjem stroškov prispevali k sedanjemu uporu proti globalizaciji in elitam na oblasti⁴⁸. »Četudi bolj sramežljiva, so se slišala opozorila že prej, pa so bila prezrta, ker se niso vklapljala v imaginarni svet racionalnih agentov. Ekonomska stroka je zatajila, ker ni razumela, kako deluje gospodarstvo na makroekonomski ravni« (Wolf, 2014).

Ker bo Trump, kot kaže, tudi vladal s populizmom, z všečnimi nepremišljenimi ukrepi protiglobalizacijske, protekcionistične in izolacionistične politike, bo preteklo kar nekaj časa, da bodo njegovi volivci spoznali, da jih je opeharil. To se bo zgodilo hitreje, če se bodo ti ukrepi

⁴⁵ Nahtigal (2010: 717) govori ne o »več ali manj globalizacije, temveč o iskanju alternativnih poti globalizacije«.

⁴⁶ Na primer danski model (Damijan, 2016a).

⁴⁷ Toda ZDA porabijo za izobraževanje le petino tega, kar druge države OECD (Economist, 2017: 68).

⁴⁸ Tudi sam sem, govoril o prednostih globalizacije in manj opozarjal na njihove pasti. Za majhno slovensko gospodarstvo, ki mu je usojeno intenzivno sodelovati s svetom, da sploh lahko preživi, se je zdelo, da zaradi ksenofobije in navznoter zadržane miselnosti (zaplankanosti), pred zgodovinskim strahom pred tujci, potrebujemo več odprtosti, kozmopolitizma. Zato se je zdelo pomembneje poudarjati te vidike. Bolj v globalnem kontekstu, ko gre za vlogo TP (Svetličič, 1985) ali globalizacijo (Svetličič, 2004) nasploh pa sem izpostavljal tudi negativne vidike in neenakosti, ki jih povzročata njihovo delovanje.

v praksi hitro krhali kot so se doslej, tudi zaradi svoje nepremišljenosti in podcenjevanja realnosti prav zaradi njihove nepremišljenosti. Po 100 dnevih ga njegovi volivci še vedno podpirajo (61%), čeprav ima sicer najnižjo podporo javnega mnenja od vseh dosedanjih predsednikov (42%, Obama 61%, G. Bush 56 %; Danner 2017). Ta podpora potrjuje teoretična pričakovanja, da volivci glasujejo bolj skladno s svojimi vnaprejšnjimi prepričanji kot pa na osnovi dejstev, saj velik del svojih predvolilnih obljub ne uresničuje. Nevarno pa bi bilo, če bi na njegov populizem odgovarjali s populizmom z druge strani, s poenostavljenimi *rešitvami* za celovite probleme. Zato se je treba problema lotiti strokovno in umirjeno, mu pripisovati težo, ki mu gre, brez pretiravanja, ki lahko takšno politiko še spodbujajo.

Literatura in viri

- Acemoglu, Daron and Pascual Restrepo (2017): *Robots and Jobs: Evidence from U.S. Labor Markets* (NBER Working Paper No. 23285, Cambridge MA 02138).
- Acemoglu, D., Autor, D., Dorn, D., Hanson, G., and Price, B. (2016): Import Competition and the Great U.S. Employment Sag of the 2000s. *Journal of Labor Economics*, 34, str.141–198.
- Allcott Hunt in Matthew Gentzkow (2017): Social Media and Fake News in the 2016 Election. *Journal of Economic Perspectives—Volume 31, Number 2—Spring 2017*, str. 211–236.
- Atkinson, Anthony B. (2015): *Inequality; What Can Be Done?* Harvard University Press, Cambridge, MA, USA.
- Autor, D., Katz, L., and Kearney, M. (2006). The polarization of the US labor market. *American Economic Review*, 96 (2):189–194.
- Autor, D. (2010). The polarization of job opportunities in the US labor market: Implications for employment and earnings. Center for American Progress and the Hamilton Project.
- Autor, D., Dorn, D., and Hanson, G. (2013). The China syndrome: Local labor market effects of import competition in the United states. *American Economic Review*, 103(6):2121–2168.
- Autor, David H., David Dorn, and Gordon H. Hanson, Baartman Marcel (2016a): The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States. *American Economic Review* 2013, 103(6): 2121–2168.
- Autor, David, David Dorn, Gordon Hanson & Kaveh Majlesi (2016b): Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure December 2016. Dostopno prek: <http://www.ddorn.net/papers/ADHM-PoliticalPolarization.pdf> (18. 3. 2017).
- Autor David, David Dorn, Gordon Hanson (2017): Comment on Jonathan Rothwell's Critique of Autor, Dorn, and Hanson (2013), March 3, 2017. Dostopno prek: <http://economics.mit.edu/files/12729> (20.3.2017).
- Baartman, Marcel, (2016): Buckle up for a Trumpy Road. Dostopno prek <https://www.clingendael.nl/publication/buckle-trumpy-road> (28. nov. 2016).
- Baldwin, Richard (2016): *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*, Harvard University Press, Cambridge, MA, USA, 333 str.
- Batie Sandra and Nicholas Mercurio ur. 2008. *Alternative Institutional Structures: Evolution and Impact*. Routledge, 430 str.
- BCG, (2014): *Made in America, Again: Third Annual Survey of U.S.-Based Manufacturing Executives*. Dostopno prek <http://www.slideshare.net/TheBostonConsultingGroup/bcg-mfg-survey-key-findings-slideshare-deckoctober-2014f3>, 19. 12. 2016.
- Bergsten, Fred, Truman Edwin, in J. Zettelmeyer (2017): G7 Economic Cooperation in the Trump Era. IAI Working Papers, Rim, 17/19, april.
- Berardi, Franco (2016): *Doba impotence (intervjuval Košak Klemen), Mladina Alternativa, zima 2016/17: 5–9*.
- Blackwell, Robert, Theodore Rappleye (2017): Fact Checking Trump's Alternative Facts about Mexico. *Foreign Policy*. 28. 3. Dostopno prek: <http://link.foreignpolicy.com/click/9263314.162712/aHR0cDovL2ZvcmljaGVja2luZy10cnVtcHMtYWx0ZXJ1YXRpdmtZmFjdHMtYWJvdXQtbWV4aWNVLW/52543ee7c16bcfa46f6d59eeBf094efe3>, (28. 3. 2017).
- Bless, H.; Fiedler, K. & Strack, F. (2004): *Social cognition: How individuals construct social reality. Hove and New York: Psychology Press. p. 2*.
- Böll, Sven. Martin Hesse, Aleksander Jung, Armin Mahler, Cristoph Pauly, Christian Reiermann, Michael sauga, Wieland Wagner (2016): Svet na točki preobrata. *Mladina*, 46/18. 11. 2016, str. 23–29.
- Bown, P. Chad (2016): The truth about Trade Agreements and Why We Need Them. Dostopno prek <http://www.pbs.org/newshour/making-sense/column-truth-trade-agreements-need/> (8. 12. 2016).
- Bown Chad P. (2017): Will the Proposed US Border Tax Provoke WTO Retaliation from Trading Partners? Policy Brief, PIIF, marec 2017, str. 17–11.

- Bower, Joseph L., Herman B. Leonard in Lynn S. Paine (2011): Global Capitalism at Risk; What Are You Doing About It? Business must confront the new challenges to the free market. *Harvard Business Review* 3: 1–9.
- Brennan, Jason (2016): Trump Won Because Voters Are Ignorant, Literally. Dostopno prek <http://foreignpolicy.com/2016/11/10/the-dance-of-the-dunces-trump-clinton-election-republican-democrat/> (26. 11. 2016).
- Bryan, Bob (2016a): No matter what Trump does, manufacturing jobs are not coming back to the US. Dostopno prek <http://www.businessinsider.com/krugman-tweets-on-manufacturing-labor-market-jobs-donald-trump-2016-11> (20. 12. 2016).
- Bryan Bob, (2016b): Where Hillary Clinton and Donald Trump stand on the economy. Sept.26. Dostopno prek <http://www.businessinsider.com/donald-trump-and-hillary-clinton-us-economic-policy-2016-9> (18. 12. 2016).
- Bryson, Jay H. Nelson Erik (2016): How Exposed is the US Economy to China? Economics Group, Wells Fargo 2015, August 13.
- Clemens, Michael A. , Ethan G. Lewis, Hannah M. Postel (2017): Immigration Restrictions as Active Labor Market Policy: Evidence from the Mexican Bracero Exclusion. NBER Working Paper No. 23125, februar 2017.
- Danner, Chas (2017): Polls: Trump's Historically Bad Approval Ratings Persist, But His Voters Have No Regrets. Dostopno preko <http://nymag.com/daily/intelligencer/2017/04/trump-voters-have-no-regrets-but-his-support-still-dropping.html> (27. 4. 2017).
- Damijan, Jože. (1998): Vpliv ekonomij obsega na zunanjetrgovinsko specializacijo : doktorska disertacija. Ljubljana, 258 str.
- Damijan P. Jože (2016a): Tudi idealna Danska se ni izognila polarizaciji na trgu dela. Dostopno prek <https://damijan.org/2016/12/20/tudi-idealna-danska-se-ni-izognila-polarizaciji-na-trgu-dela/> (11. 1. 2016).
- Damijan, Jože (2016b): Trump&Brexit: Ekonomski dejavniki populizma, EF Ljubljana.
- Damijan, P. Jože (2016c): Ne kličite nas luzerji, naredite kaj! Dostopno prek <https://damijan.org/2016/12/08/ne-klicite-nas-luzerji-naredite-kaj/> (11. 1. 2016).
- De Grauwe, Paul (2016): How far should we push globalisation? Dostopno prek <https://www.ceps.eu/publications/how-far-should-we-push-globalisation> (21. 11. 2016).
- De Vergeron, Karine Lisbonne (2017): European Union, Brexit, USA: The strategic dimension of the new trade issues. *Fondation R. Schuman Policy Paper*, European issues n°427, 28 marec 2017.
- Dunning, J. Ed., (2003): Making globalization Good, The Moral Challenges of Global Capitalism, Oxford University Press, Oxford.
- Château, Jean, Lionel Fontagné, Jean Fouré, Lisa Johansson and Eduardo Olaberría (2015): Trade Patterns in the 2060 World Economy, *OECD Journal Economic Studies*, Vol. 2015, str. 67–99. OECD Paris.
- Economist (2007): In the shadow of prosperity. 18. 1. 2007: 30–32.
- Economist (2015): The future of Factory Asia a tightening grip, marec 14. Dostopno prek <http://www.economist.com/news/briefing/21646180-rising-chinese-wages-will-only-strengthen-asias-hold-manufacturing-tightening-grip> (8. 12. 2016).
- Economist (2016a): Shooting an elephant; Charting Globalisation's discontents. Dostopno prek <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21707219-charting-globalisations-discontents-shooting-elephant> (18. 12. 2016).
- Economist (2016b): How it happened, 12. 9. 2016: 31–34.
- Economist (2016c): League of Nationalists, 19. 9. 2016: 51–54,
- Economist (2016d): America New Business Model. 10. 12. 2016: 11.
- Economist (2016e): Dealing with Donald, 10. 12. 2016: 20.
- Economist (2016f): The World Economy, special report, 1. okt. 2016.
- Economist (2016g): The piecemaker, 12. 9. 2016: 19–21.
- Economist (2017a): Ford Motors courts Donald Trump by scrapping a planned plant in Mexico, 17. 1. 2017: 49.
- Economist (2017b). They don't make'em like that anymore, 14. 1. 2017: 17–20.
- Economist (2017c): How Mexico should handle Trump 14. 1. 2017: 10–11.
- Economist (2017d): Free-trader turned game changer, 21. 1. 2017: 18.
- Economist (2017e): Plying chicken, 4. 2. 2017: 35.

- Economist (2017f): Free exchange; Better than wall, 4. 2. 2017: 63.
- Economist (2017g): Plan for action, 4. 3. 2017: 59–60.
- Economist (2017h): Lies, damned lies and... 25. 2. 2017: 62.
- Economist (2017h): Shock horror, 11. 3. 2017: 70.
- Economist (2017i): Free exchange; Death and despair. 25. 3. 2017: 68.
- Economist (2017j): The new manufacturing footprint. 14. 1. 2017: 57.
- Economist (2017k): 2017: The silk-silver axis. 1. 4. 2017: 58–60.
- Economist (2017l): Back to the 1980s. 8.4. 2017: 63.
- Economist (2017m): It's not the economy, stupid. 15. 4. 2017: 25.
- Evenett, Simon J. and Johannes Fritz (2016): Global Trade Plateaus; The 19th Global Trade Alert Report, CEPR PRESS, London.
- Fajgelbaum, Pablo, Amit Khandelwal (2015): Measuring the distributional effects of trade through the expenditure channel Dostopno prek <http://voxeu.org/article/pro-poor-bias-trade-new-research-expenditure-channel> (9. 1. 2017)
- Francis, David (2016): Trump's Grassroots Supporters Will Likely Pay the Price of His Economic Surge. Dostopno prek https://foreignpolicy.com/2016/11/21/trumps-grassroots-supporters-will-likely-pay-the-price-of-his-economic-surge/?utm_source=Sailthru&utm_medium=email&utm_campaign=ed%20pix%20nov%2021&utm_term=%2AEditors%20Picks (26. 11. 2016).
- Freund, Caroline (2016): Deconstructing Branko Milanovic's "Elephant Chart": Does It Show What Everyone Thinks? Dostopno prek <https://piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/deconstructing-branko-milanovics-elephant-chart-does-it-show> (7. 12. 2016).
- Freund Caroline and Dario Sidhu (2017): Manufacturing and the 2016 Election: An Analysis of US Presidential Election Data. Peterson Institute for International Economics, maj 2017. Dostopno preko https://piie.com/publications/working-papers/manufacturing-and-2016-election?utm_source=update-newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=2017-06-01 (2.6.2017).
- Galbraith, John Kenneth (2007/1967): *The New Industrial State*, Princeton University Press, 430 str.
- GED, Global Economic Dynamics (2014): Globalization Report (2014): Who benefits most from Globalization? Bertelsmann Stiftung, Gütersloh. Dostopno prek https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/Globalization_report_2014-en-NW.pdf (20. 12. 2016). (3.12.
- Hanemann, Thilo and Cassie Gao (2016): Record Deal Making in 2016 Pushes Cumulative Chinese FDI in the US above \$100 billion,] december 30., Dostopno prek <http://rhg.com/notes/record-deal-making-in-2016-pushes-cumulative-chinese-fdi-in-the-us-above-100-billion> (7. 1.2016).
- Haskel, Jonathan, Robert Z. Lawrence, Edward E. Leamer, and Matthew J. Slaughter (2012): Globalization and U.S. Wages: Modifying Classic Theory to Explain Recent Facts. *Journal of Economic Perspectives—Volume 26, Number 2—Spring 2012—Pages 119–140* Dostopno prek <https://www.hks.harvard.edu/fs/rlawrence/JournalEconPerspectives.pdf> (29. 11. 2016).
- Hufbauer Gary C. and Cathlen Cimino-Isaacs (2017): Buy American, Hire American!": A Worrysome Slogan. PIIE, Washington, 19.april 2017. Dostopno preko: https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/buy-american-hire-american-worrysome-slogan?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=2017-04-24 (25. 4. 2017).
- Hufbauer, G. Clyde in Zhiyao, (Lucy) Lu (2017): Globalization: A Fresh Look with a Focus on Costs to Workers, PIIE Policy Brief 16-17, May 2017, Dostopno preko <https://piie.com/system/files/documents/pb17-16.pdf> (10.5.2017).
- Hausmann, Ricardo (2016): When Leaders Are True to Their Lies. Dostopno preko <https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-wilbur-ross-withdraw-nafta-by-ricardo-hausmann-2016-12> (27.4. 2017).
- IMF (1997): World Economic Outlook, May, Washington DC.
- IMF (2006): World Economic Outlook: Financial Systems and Economic Cycles, Washington DC, September.
- IMF (2017): World Economic Survey 2017, April, Washington DC.
- Kahneman, Daniel (2002): Maps of Bounded Rationality: a Perspective on Intuitive Judgment and Choice, Nobel Prize Lecture, December 8.

- Kavoussi, Bonnie (2013): Average Cost of a Factory Worker in the U.S., China and Germany. Dostopno prek <http://www.huffingtonpost.com/author/bonnie-kavoussi> (13. 1. 2017).
- Kleinhenz, Jack (2016): Where is China heading and how exposed is the U.S. economy? Dostopno prek <https://nrf.com/news/where-is-china-heading-and-how-exposed-is-the-us-economy> (20. 12. 2016).
- Kramberger, Škerl Uroš (2016): Neandertalci ne bi izvoli Donalda Trumpa. Objektiv, Dnevnik, Ljubljana 3. dec.:12–13.
- Kovač Bogomir (2014a): Cerarjeva dilema. Mladina, 8. 8.: 31.
- Krugman, Paul (2008): "Trade and Wages, Reconsidered." *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 2, pp. 103–137.
- Krugman, Paul (2016a). Conference on Income Inequality and Inclusive Growth: Keynote by Paul Krugman. Dostopno prek <https://www.youtube.com/watch?v=oTLRUF60AV8> (25. 12. 2016).
- Lawrence, Robert Z. (2016): Trump's Carrier Deal Is Not a Victory for US Manufacturing
December 5, 2016. Dostopno prek <https://piie.com/commentary/op-eds/trumps-carrier-deal-not-victory-us-manufacturing> (7. 12. 2016).
- Magyari, Ildikó (2017): "Firm Reorganization, Chinese Imports, and US Manufacturing Employment" (Working Paper).
- Mansfield, Edward D., Mutz, Diana C. (2009): "Support for Free Trade: Self-Interest, Sociotropic Politics, and Out-Group Anxiety". *International Organization*. 63 (03): 425–457. Dostopno prek doi:10.1017/S0020818309090158. ISSN 1531-5088 (27. 11. 2016).
- Milanović, Branko (2013): Intervju. *Dnevnik*, Objektiv (28. 12.): 8–11.
- Milanović, Branko (2016a): *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*, Harvard University Press.
- Milanović, Branko (2016b): Why the Global 1% and the Asian Middle Class Have gained the Most from Globalization. *Harvard Business Review* 13. Maj 2016. Dostopno prek <https://hbr.org/2016/05/why-the-global-1-and-the-asian-middle-class-have-gained-the-most-from-globalization> (25. 12. 2016).
- Nahtigal, Matjaž (2010): Procesi globalizacije na razpotju; Možne poti izhoda iz finančne krize. Teorija in praksa let. 47, 4/2010: 717–731
- Noland, Marcus (2016): Trump, Trade and S. Korea. Dostopno prek <https://piie.com/blogs/north-korea-witness-transformation/trump-trade-and-south-korea> (15. 12. 2016).
- Noland, Marcus, Hufbauer, Gary Clyde Hufbauer, Sherman Robinson, and Tyler Moran (2016): *Assessing Trade Agendas in the US Presidential Campaign*. Dostopno prek <https://piie.com/system/files/documents/piieb16-6.pdf> (6. 12. 2016).
- Obstfeld, Maurice (2016): Get on track with Trade. *Finance & Development*, dec. 2016: 16. Dostopno prek <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/12/pdf/fd1216.pdf> (20. 12. 2016).
- OECD (2015): *In It Together; Why Less inequality Benefit All*, Paris, str. 330.
- Ostry, Jonathan, Prakash Loungani, Davide Furceri (2016): Neoliberalism Oversold? *Finance & Development*, IMF, Washington DC, junij: 38–41.
- Parry, Robert T. (2014): Globalization: Threat or Opportunity for the U.S. Economy? Dostopno prek <http://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/2004/may/globalization-threat-or-opportunity-for-the-us-economy/> (26. 11. 2016).
- Piketty, Thomas in Emmanuel Saez (2012): For Two Economists, The Buffet Rule is Just a Start. Dostopno prek: http://www.nytimes.com/2012/04/17/business/for-economists-saez-and-piketty-the-buffett-rule-is-just-a-start.html?pagewanted=all&_r=0 (13. 10. 2012).
- Pinkus, Gary, James Manyika in Sree Ramaswamy (2017): We can't undo globalization, but we can improve it. *Harvard Business Review* - January 10, 2017. Dostopno preko <http://www.mckinsey.com/mgi/overview/in-the-news/we-cant-undo-globalization-but-we-can-improve-it> (10. 5. 2017).
- Poon, Daniel (2016): Outcomes of the 2016 US Presidential Election: A Snapshot. Dostopno prek http://economists-pick-research.hktdc.com/business-news/article/Research-Articles/Outcomes-of-the-2016-US-Presidential-Election-A-Snapshot/rp/en/1/1X32LK39/1X0A822S.htm?DCSext.dept=12&WT.mc_id=6157653 (26. 11. 2016).
- Pierce, J., and Schott, P. (2016): The surprisingly swift decline of U.S. manufacturing employment. *American Economic Review*, 106(7), 1632–1662.
- Piketty, Thomas (2014): *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press, Cambridge, MA.

- Piketty, Thomas, Emmanuel Saez, Gabriel Zucman (2016): *Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States* Working Paper 22945, <http://www.nber.org/papers/w22945>, National Bureau of Economic Research, 1050 Massachusetts Avenue, Cambridge, MA 02138.
- Rho, S., & Tomz, M. (2017). Why Don't Trade Preferences Reflect Economic Self-Interest? *International Organization*, 71(S1), 85-108.
- Ricardo, David (2005/1817): *Principles of Political Economy and Taxation*. Barnes & Noble Books, New York, str. 347.
- Plato. 2015. *The Republic: Titan Classics*, (B. Jowett, prevod.). Titan Reed.
- Rigby, D., Kemeny, T., and Cooke, A. (2016): Plant exit and U.S. imports from low-wage countries. *International Economics*. Dostopno prek: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2110701716301123> (28. 3. 2017).
- Rodrik, Dani (2011): *The Globalization Paradox*. New York: W. W. Norton & Company.
- Rodrik, Dani (2013): Global governance, Individual Preferences. Dostopno prek https://www.google.si/?gws_rd=cr,ssl&ei=9x4EVpi5LcahsgGqmpagCg (22.12. 2016).
- Rodrik, Dani (2016): Straight Talk on Trade, Nov. 15 <https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-win-economists-responsible-by-dani-rodrik-2016-11>. Dostopno 26. nov. 2016.
- Rothwell, Jonathan and Pablo Diego-Rosell, (2016): Explaining nationalist political views: The case of Donald Trump, Draft working paper, last revised November 2, 2016, Gallup.
- Rothwell, Jonathan T. (2017): Cutting the Losses: Reassessing the Costs of Import Competition to Workers and Communities, 37 Pages Posted: 21 Feb 2017 Last revised: 7 March 6, 2017, Gallup; George Washington University Institute of Public Policy.
- Saez, Emmanuel, and Gabriel Zucman, (2014): "Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data." NBER Working Paper 20625. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Simon, Herbert (1982): 'Models of Bounded Rationality and Other Topics in Economics.
- Smith, Adam, (1776/1991): *Wealth of Nations*, The Easton Press, Norwalk, Connecticut. str. 590.
- Smith, Noah (2016): The Case for Protecting Infant Industries. Dostopno prek <https://www.bloomberg.com/view/articles/2016-12-22/the-case-for-protecting-infant-industries> (11. 1. 2016).
- Slaughter Matthew and Swagel Philipp (ed.) (2000): V: Lechner Frank J., Boli John (eds.), 2000. *The Globalization Reader*, Blackwell Publisher, Oxford, UK: 177–181.
- Slaughter, Mathew (2009): How US Multinationals Companies Strengthen the US Economy. Business Roundtable and US Council Foundation. Dostopno prek https://www.uscib.org/docs/foundation_multinationals.pdf (19. 12. 2016).
- Spence, Michael (2011): The Impact of Globalization on Income and Employment: The Downside of Integrating Markets. *Foreign Affairs* Vol. 90, No. 4 (julij/avgust), str. 37–41.
- Srivastava, Deepali (2016): Q&A: How China, India & Super Rich Are Shaping Global Inequality. Dostopno prek <http://www.forbes.com/sites/deepalisrivastava/2016/06/23/qa-branko-milanovic-how-china-india-the-super-rich-are-shaping-global-inequality/#1031455f3dc6> (28. 11. 2016).
- Stiglitz Joseph (2013): *The Price of Inequality*. W.W. Norton, New York, str. 523.
- Stiglitz, Joseph E. (2015): The Origins of Inequality, and Policies to Contain It. *National Tax Journal*, June, 68 (2), 425–448. Dostopno prek <https://www8.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/sites/jstiglitz/files/2015%20Origins%20of%20Inequality.pdf> (26. 11. 2016).
- Stiglitz, Joseph (2016): Why the economy has failed so many - and why Donald Trump has the wrong answers. Oktober 26, http://www.cleveland.com/opinion/index.ssf/2016/10/why_the_economy_has_failed_so.html#incart_2box_opinion (23. 12. 2016).
- Svetličič, Marjan (1985): *Zlate mreže transnacionalnih podjetij*. Ljubljana: Delavska enotnost, str. 465.
- Svetličič, Marjan (2004): *Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu*. Ljubljana: Ljubljana, Založba FDV.
- Svetličič, Marjan (2008): Koga in zakaj stiska primež globalizacije? *Družboslovne razprave* 24 (58): 7–27.
- Svetličič, Marjan (2013): Je deglobalizacija odgovor na svetovne tektonske spremembe in krizo? V *Globalizacija v dobro ali zlo?: zbornik ob 80-letnici akademika Zdravka Mlinarja*, (ur.) Slavko Splichal. Ljubljana: Slovenska akademija znanosti in umetnosti.
- WEF (2017): *The Global Risks Report 2017*, 12th Edition, Geneva, Switzerland.

Wolf, Martin (2004): *Why Globalization Works*. Yale University Press, New Haven and London.

Wolf Martin (2016): The changing face of global trade. Dostopno prek <http://www.economist.com/blogs/buttonwood/2016/11/great-convergence> (21. 1. 2017).

World Bank (2016a): Imports of goods and services (% of GDP). Dostopno prek <http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS?locations=SI> (17. 11. 2016).

Wood, Adrian (2017): How globalisation affected manufacturing around the world. 18 March 2017. Dostopno prek: <http://voxeu.org/article/how-globalisation-affected-manufacturing-around-world> (20. 3. 2017).

Wyplosz, Charles (2016): The Overlooked Dark Side of Globalization. Dostopno prek http://graduateinstitute.ch/home/relations-publiques/news-at-the-institute/news-archives.html/_/news/corporate/2016/the-overlooked-dark-sides-of-glo (25. 12. 2016).

INNOVATIVE FRAMEWORK FOR DYNAMIC INDICATOR ANALYSIS BEYOND GDP¹

dr. Pavle Sicherl, SICENTER and University of Ljubljana
JEL: C490, C880, I310, N100, O470, O520
UDK: 330.55

Povzetek

Blaginja in razvoj sta večdimenzionalna in dolgoročna fenomena, ki presejata opazovanje bruto družbenega proizvoda (BDP), še posebej medijsko osredotočenost na stopnje rasti BDP. Razvojni program OZN, OECD in Evropska komisija že vrsto let pripravljajo konference ter razvijajo nove indikatorje in politike onstran BDP (»Beyond GDP Initiatives«). V tem članku je drugi vodilni element uporaba dinamične metodologije časovne distance, ki podaja rezultate v časovni dimenziji, s čimer dopolnjuje obstoječe rezultate in metodologije. To lahko pomaga tistim, ki se odločajo (vladi in podjetjem), pa tudi civilni družbi – ocenjujem, da bi morala prav ta, pa tudi mediji, pogosteje uporabljati tovrstne nove opisne statistične mere, ki so lahko tudi orodje za realnejše ocene.

Točka 3 pomaga razumeti razširjeni koncept merjenja in ocenjevanja velikosti neenakosti v dveh dimenzijah. Točka 4 podaja dodatno možnost vizualizacije podatkov časovnih serij z matriko NIVO-ČAS, ki pomaga ponazoriti, kako je enostransko opazovanje BDP podcenilo škodo, ki jo je svetovna finančna kriza povzročila v državah EU na drugih področjih. Točka 5 poudarja orodje časovne distance kot metode za spremljanje uresničevanja ciljev, ki se kot transparentna in lahko razumljiva mera lahko uporablja vzporedno z drugimi metodami. V članku je uporabljena za analizo uresničevanja doseganja ciljev iniciative EU 2020, katere rezultati so kar za okoli 150 primerov (pet izbranih indikatorjev in 28 držav EU) povzemajoče prikazani v eni sami tabeli, kot je tabela 2. Podana je tudi povezava s študijo za oceno doseganja razvojnih milenijskih ciljev OZN (MDG), ki sem jo opravil za 10 izbranih indikatorjev za svetovne regije, Kitajsko in Indijo ter za pet izbranih indikatorjev za 125-154 držav. Metoda je primerna tudi za podobno uporabo za tekoče spremljanje uresničevanja Agende OZN 2030 za trajnostni razvoj. Ta transparentna metoda za spremljanje uresničevanja ciljev na vseh nivojih je na razpolago, a ni široko uporabljena. Na razpolago je tudi računalniški program na www.gaptimer.eu.

V empiričnem delu članka so prikazani rezultati, ki poudarjajo, da osredotočenost na BDP podcenjuje velikost škode, ki jo je svetovna finančna kriza povzročila na poslabševanju mnogih drugih indikatorjev: 1. Stopnja zaposlenosti je padla v 20 EU državah (71 % držav); 2. Stopnja tveganja revščine kot delež v celotnem prebivalstvu se je povečal v 23 državah EU (82 %); 3. Distribucija dohodka se je poslabšala, saj sta se Ginijev koeficient in delež dohodkov kvartilov poslabšala v okoli 25 EU državah (okoli 89 %); 4. Najbolj presenetljiv zaključek se nanaša na dejstvo, da se je delež fiksnih investicij v BDP zmanjšal v vseh 28 državah EU (100 %). To je seveda negativno vplivalo na srednjeročno in dolgoročno stopnjo rasti BDP. Slovenija pri vseh petih izbranih indikatorjih beleži (kot je razvidno iz tabele 1) negativne rezultate, kar zahteva dodatno obravnavo. Razmere se sicer delno izboljšujejo, vendar so neodgovorne poteze finančnega sektorja nedvomno negativno delovale na blaginjo večine prebivalstva in razvoj v EU.

Empirični rezultati v tabeli 2 obravnavajo drugo situacijo v EU, in sicer z metodologijo spremljanja uresničevanja ciljev strategije EU 2020 za celotno EU in nacionalnih ciljev v 28 državah EU za pet indikatorjev za izbrana področja. Med njimi sta dve področji, kjer EU za dosego ciljev zaostaja več kot dve in manj kot tri leta; to sta stopnja zaposlenosti in delež investicij v raziskave in razvoj v BDP. Pri prvem področju 17 držav časovno zaostaja v času za predvideno linijo do cilja v letu 2020, 10 držav pa prehiteva. V letu 2015 ima kar 10 držav nižje vrednosti od tistih iz leta 2010, med njimi tudi Slovenija. Za drugi omenjeni indikator je položaj še slabši: 20 držav zaostaja za ciljem, le 10 držav ga presega. Tovrstna dodatna metoda za spremljanje uresničevanja ciljev bi bila lahko del običajnega postopka pri mnogih drugih aktivnostih Evropske komisije, v stotinah slučajev pa tudi na nacionalnih in lokalnih nivojih (kot tudi v podjetjih), kot so spremljanje in ocenjevanje uresničevanja proračunov, planov, projektov, strukturnih fondov, okoljskih zavez itd.

Ključne besede: *S-časovna distanca, onstran BDP, ekonomski in socialni indikatorji, svetovna finančna kriza, spremljanje EU 2020 ciljev, spletno orodje za spremljanje uresničevanja ciljev*

¹ Partial financing for the study by the Slovenian Research Agency under Programme P5-0117 is gratefully acknowledged.

Abstract

Well-being and development embody multidimensional and long-term experience, going much beyond the GDP. The focus in the media is especially in GDP growth rates. Over time, UNDP, OECD, and European Commission have participated in the conferences, indicator developments, and policy discussions of 'Beyond GDP Initiatives'. In the article, the analyses of beyond the GDP indicators are enriched by the application of the dynamic time distance methodology to complement the results of the usual mostly static tools.

With time distance methodology, a new perspective related to time does not replace but rather adds a new dimension to existing analysis across many variables, fields of concern, and units of comparison. Section 3 deals with the broadened concept of measuring and evaluating the magnitude of inequalities in two dimensions. LEVEL-TIME matrix in section 4 is an additional option of visualisation of time series data which helped to establish that GDP underestimated the scale of damage of the financial crisis in the EU for selected indicators. Section 5 emphasises the function of the time distance tool for monitoring implementation of targets parallel to other methods, with application to about 150 cases of EU2020 targets; as well as to measuring implementation of the UN Millennium Developments Goals that can be used also for the UN initiative of the 2030 Agenda for Sustainable Development. This transparent and innovative method for monitoring implementation of targets at all levels is available but not yet utilised. It can bring a new easily understandable perception of the magnitude of the gap between the actual implementation and proclaimed targets at many levels: it can help governments, the civil society, and businesses in a broader understanding of continuous policy debate and necessary adjustments. A software tool is available.

The empirical study exposes that GDP underestimated the scale of damage of the financial crisis as selected time matrices showed deterioration in many indicators:

- Employment rate fell in 20 EU countries (71% of countries);
- Risk of poverty as percent of total population increased in 23 EU countries (82%);
- Income distribution worsened as Gini coefficient and income quartile share ratio increased in about 25 EU countries (approximately 89% of countries);
- **The most shocking conclusion is that the value of the share of growth fixed capital formation in GDP decreased in all 28 EU countries (100%)!** This negatively affected the medium/long-term rate of growth of GDP.

Table 2 shows possible scheme and numerical values for analysing time distance deviations for implementation of five selected headline indicators towards the EU2020 for the entire EU and national targets. It is a clear example of simplicity with an overview of about 150 cases of EU2020 targets, showing the results of 5 selected EU2020 indicators, 28 countries, and the EU aggregate in one single table. Such time distance monitoring supervision could become a standard procedure in numerous other activities of the Commission on the national and local levels, e.g. monitoring and evaluation implementation of budgets, plans, projects, structural funds, etc.

Key words: *S-time-distance, beyond GDP, economic and social indicators, world financial crisis, monitoring EU 2020 targets, Web monitoring tool*

1 Introduction

Progress and well-being are by their nature multi-dimensional and long-term phenomena. Time is of the essence in all domains, both as an operational and comparative metric. Perceptions of well-being and progress are inherently subjective: one needs measures to build the perceptions of the degree of disparity regarding the indicators in a dynamic context.

Measuring well-being and societal progress entities is a complex undertaking. In its essence, it involves the search how to answer in an agreeable way manner two questions transcending fields of concern and technicalities: perception about what elements (connected to well-being and societal progress) and which measures to use to build perception of them (measures to present and to communicate the topics

for policy making). I shall deal with the second issue and explore possibilities how the time distance concept and two novel generic statistical measures (S-time-distance and S-time-step) can enhance knowledge broadening and policy implications in the context of Beyond GDP initiatives.

Well-being and development embody multidimensional and long-term experience, going much beyond the GDP. Over time, UNDP, OECD and European Commission have become engaged in conferences, indicator developments and policy discussions of 'Beyond GDP Initiatives'. European Commission (2007, 2014) was dealing with the Beyond GDP Initiative in several events, to mention two of them. In 2007, the conference 'Beyond GDP' was organised in Brussels. In October 2014, the high-level expert EU conference "Moving 'beyond GDP' in European economic governance" was organised to discuss recent

technical advances in measuring well-being, their current policy implications and how to translate this into EU-level and national policy-making in the future.

It is very important how data and indicators are understood. New data and indicators are needed, together with innovative concepts of looking at data and new generic statistical measures to perceive and exploit the information available in existing data better. These issues are discussed in four topical sections:

- Time distance methodology – A new perspective related to time;
- Broadened theoretical concept of measuring inequalities and evaluating the magnitude of inequality;
- Time matrix presentation format indicates that GDP underestimated the scale of damage of the financial crisis;
- Time distance measurement for monitoring the target implementation and for goodness-of-fit.

2 Time distance methodology – A new perspective related to time

The theoretical starting point of my contribution is the fact that in empirical research and in decision-making the art of handling and understanding different views of data is crucial for the discovering of relevant patterns and broader understanding of reality from several perspectives. The present state-of-the-art methodology fails to realise that in principle, there exists a theoretically equally universal measure of difference (distance) in time when a given level of the variable is attained by the two compared time series, in addition to the static comparison of time series. The fact that Nobel Prize Winner Clive Granger found the concept of time distance for a given level of the variable a useful addition to the present state-of-the-art methodology is proof of the generic capability of the methodology² beyond the benchmarking and monitoring examples used in this article.

In graphical terms, the usual practice is to compare the time series in the vertical dimension, i.e. for a given point in time. The time distance approach uses an additional perspective: it compares the respective time series in the horizontal dimension, i.e. for a given level of the variable (Sicherl 1973, 2004a, 2004b, 2007, 2015). For a simple description of the methodology on OECD web page see Sicherl (2011), for extensive elaboration consult the book Sicherl (2012).

² The usual metrics for comparing two lines involve differences along the vertical axis. This can be an insufficient manner of measuring how these trends vary in terms of time, which is on the horizontal axis. When one compares trends lines based upon horizontal differences, the time distance is measured: that is, the difference between the two lines is expressed in a measure of time (such as years or months). As Sicherl (1973, 1993) proposes '[...] observed time distance is a dynamic measure of temporal disparity between the two series intuitively clear, readily measurable, and in transparent units [...] It is suggested that one should complement conventional vertical measures with horizontal measures.' (Granger and Jeon 1997).

In brief, the statistical measure S-time-distance is a special category of time distance measures. It measures the distance (proximity) in time between the points in time when the two compared series reach a specified level of the indicator X. The S-time-distance for a given level of X_t is defined as:

$$S_{ij}(X_t) = \Delta t(X_t) = t_i(X_t) - t_j(X_t) \quad (1)$$

The S-time-step measures the time elapsed between two levels of a time series, providing an alternative description of its growth rate, measuring the growth of a series by using the inverse relation to the conventional $\Delta X/\Delta t$ growth rate metrics. The S-time-step is expressed in units of time and is defined as:

$$S_i(\Delta X_t) = [t_i(X_t + \Delta X) - t_i(X_t)] / \Delta X \quad (2)$$

The range of applications regarding the time distance methodology can be examined in two categories. The first is the application in statistics in a more narrow interpretation, i.e. adding two generic statistical measures S-time-distance and S-time-step to the literature; with the primary application in descriptive statistics but also in goodness-of-fit issues. The strength of the time distance concept lies in the fact that it enables additional exploitation of data and visualisation for time-related databases and indicator systems.

The second category is the application of time distance methodology for a better understanding of the information provided in statistical data; for building knowledge and for discussing policy and business issues in a new perspective. The two generic statistical measures S-time-distance and S-time-step have in addition to their use as descriptive statistical measures the potential to provide new understanding of a variety of situations in economics, management, research, statistics, asking new questions, formulating new hypotheses, establishing new semantics, and reaching new conclusions. The concept of time distance applies across variables, fields of concern, and units of comparison, making it an excellent analytical, presentation, and communication tool.

3 Broadened theoretical concept of measuring inequalities and evaluating the magnitude of inequality

Apart from money, time is one of the most important reference frameworks in a modern society. People have memories of the past and expectations for the future; they compare over many dimensions and over time. This explicitly or implicitly introduces the concept of inter-temporal aspect of well-being. It is also elaborated in Sicherl (2014a) in the Springer 'Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research', edited by Alex Michalos.

The inter-temporal aspects of well-being relate both to individuals regarding their time preference and in our case even to a greater extent to comparing situation between countries, regions, gender, socioeconomic

groups, individuals, etc., over time. Inter-temporal considerations might be of importance even over a very long term as e.g. parents might be considering the success of their children an important part of their well-being. Expectations and hope might be additional elements in subjective considerations over time.

As the perception of well-being is subjective, the concept of well-being and progress has to deal not only with the categories, measurement, and data availability but also with interpersonal and inter-temporal comparisons of the chosen constituent elements. The time perspective which no doubt exists in human perception when comparing different situations has been with the S-time-distance method systematically introduced in a specific way both as a concept and as a quantifiable measure in a statistical and comparative analysis.

The observed distance in time (the number of years, quarters, months, etc.) for given levels of the indicator is used as a temporal measure of disparity between the two series, in the same way that the observed difference (absolute or relative) at a given point in time is used as a static measure of disparity. This innovation opens the possibility for simultaneous two-dimensional comparisons of time series data in two specified dimensions: vertically (standard measures of static difference) as well as horizontally (Sicherl time distance).

There are two aspects. One is descriptive, i.e. two additional statistical measure with clear interpretability. The second one is the evaluation of the degree of inequality in the broader two-dimensional framework. For instance, the perception whether the gender difference for the EU average in life expectancy is large or small depends on the measure used: large (time distance amounts to 27 years, i.e. to about a quarter of century) or small (static percentage difference being less than 8%), see Sicherl (2014c). Both dimensions - static and time distance measures - are required.

In the dynamic world of today, it is not satisfactory to rely only on static measures of disparity. The arguments for extension in several directions to a broader framework in theory and especially in empirical and policy work are well established; it has to happen sooner or later. If we have a number of various measures of inequality such as static absolute or relative difference and time distance, this raises the question of weight that people attach to each of them when reaching their perception of the combined magnitude regarding the degree of inequality.³

³ OECD has with the 'Better life index' initiative provided a tool to add the first and the most important subjective opinions among fields of concern and the respective indicators. Yet within each of these indicators, there is again an open question of the weight one assigns to the discussed two dimensions of disparity, at an instance of time and over time, static measure and time distance, to arrive at a subjective overall evaluation of their position in the society and in the world. Notionally, one could look for the role of subjective weights in two rounds; first among indicators of the better life index followed by those among two dimensions of disparity.

However, without going into complications of the weighting process to arrive at a composite measure of inequality, it should be emphasised that analysing disparities in economic, social, environmental, technological, and business indicators will show that the degree of disparities may be very different in static terms and in time.⁴ This means that new insights can be provided from existing data. Different indicators may have very different growth rates. The greater the differences in the growth rates of the indicators, the greater is the probability that the degree of the disparity measured by time distance or static measures will show different conclusions, especially in comparisons among indicators (Sicherl 1978, 1980).

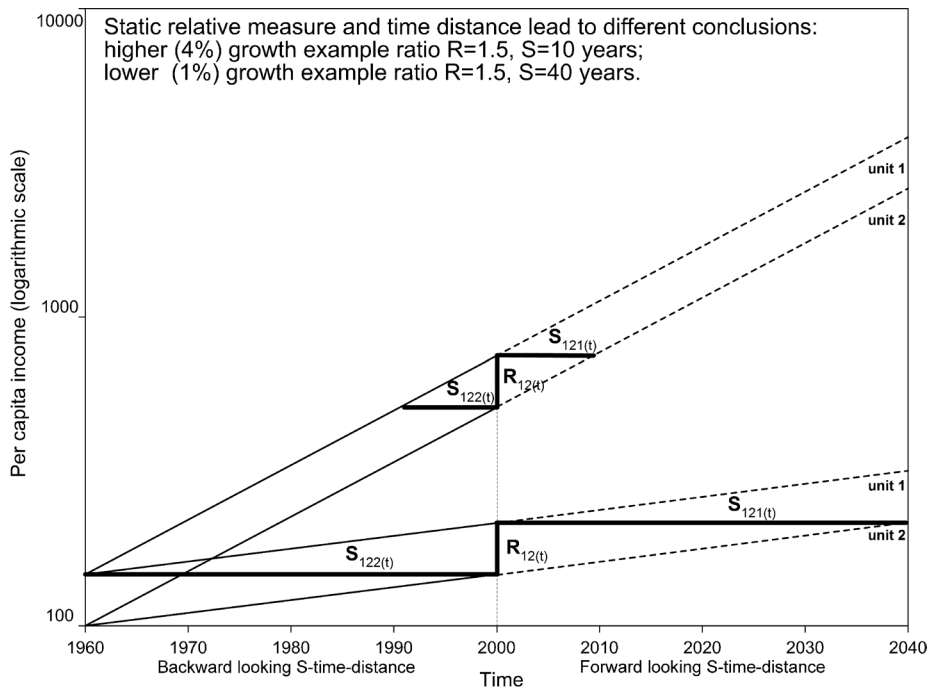
The broad concept and measurement of dimensions of inequality leads to important policy consequences. The understanding of the situation using time distance measure may be very different when based on static measures of inequality alone. The schematic presentation in Figure 1 presents a simple, but not simplistic case of comparing two countries, regions or social groups for a given indicator, assuming two scenarios. Scenario A assumes a growth rate of 4%, and scenario B growth rate of 1%, for simplicity reasons both units exhibit growth at the same rate. Furthermore, the assumption that the future trends continue to grow at the same rate as before are used only for the purpose to make the scheme as simple as possible. In the two compared units, the value of the indicator for region 1 is in static comparisons kept 50% higher than that of region 2 in both scenarios.

The value judgement that people attach to the time dimension of disparities and to the static dimension of disparity is an open question for interdisciplinary research. However, it may be safe to assume that a situation with 50 percent static difference and time distance of 10 years is preferable to the situation with the same static difference and time distance of 40 years, indicated in Figure 1. The conventional analysis based only on static ratios or indexes, percentage differences, Gini coefficients or Theil indexes alone does not distinguish such situations (scenarios A and B) as different degrees of disparity.

It is highly unlikely that one would perceive such situations as equal degrees of disparity. Conventional welfare theory would need to explain why it would

⁴ With the International Telecommunication Union we analysed in the time distances between over 200 countries and the benchmark Sweden for mobile cellular penetration rate in 2008 (ITU, 2010). Because of the indicator's very high growth rate, the time lag for the lowest Myanmar behind Sweden was not larger than 24 years. Though the static difference was very large, the level was a few times lower. In contrast, the static difference in life expectancy is 20 percent lower, the time distance is 76 years, and i.e. the level in Myanmar in 2014 was at the level of Sweden in 1938. Both types of measures are required. Additionally, other studies of digital divide have shown smaller time distances (Vehovar, Sicherl, Hüsing, Dolničar 2006; Dolničar 2008).

Figure 1: Concept of Overall Degree of Disparity: Simultaneously Perceiving and Measuring Differences in Two Dimensions (in Indicator Value and in Time)



Source: Sicherl (2007).

not be possible to incorporate such broader way of thinking, additional generic statistical measure(s), and the changed semantics into the present state-of-the-art methodology.

In technical terms, the reduction of relative difference (expressed as a ratio of the values of the indicator for the two compared units) depends only on the difference between the respective growth rates ($r_2 - r_1$), while the time distance depends on the absolute magnitude of the respective growth rates as well.

A program to reduce disparities and alleviate poverty must concern itself with the absolute magnitudes of the indicator's growth rates (r_2 and r_1), and not only with the difference in the growth rates ($r_2 - r_1$). A higher magnitude of growth rates brings a net reduction in time distance in addition to whatever reduction in time distance has been achieved by the improvement in the relative difference. Factors that influence the magnitude of overall and sector growth rates also influence the overall degree of disparity via time distance if at the same time appropriate distributional policies are being followed in the general strategic orientation for growth and equity (Sicherl 1992).

If people take into account the time distance as one element of their subjective evaluation of the (overall) degree of disparity, a new set of hypotheses with important economic, social, and political

consequences follows. An important hypothesis about the interrelationship between efficiency, growth, and disparity can be formulated.

In the conventional theory, the trade-off between growth and inequality is sometimes emphasised. In the framework here, however, a high growth rate (with appropriate distribution policy) is not only a means for reaching higher levels of need satisfaction faster, but can also be a means of reducing disparities, at least in the time dimension. Increased efficiency leads to higher growth from the same resources, leading further to small time distances that in turn could mean greater social cohesion, enabling a more conducive environment for timely adjustment to changes supporting increased efficiency and effectiveness, resulting in a continuation of the so-called virtuous circle.

Thus, higher growth can produce both positive and negative effects on social cohesion. The 'vicious' circle would work in the other direction; inefficiency has important negative economic and political consequences as far as disparities are concerned (Sicherl 1992, 1993).

Lower growth rates should signal to politicians that an increase in the degree of disparity may be felt and that social tension may be increasing and cohesion decreasing. Unfortunately, this relationship might be a key element in understanding the broad unrest and

dissatisfaction with the consequences of the financial crisis in 2008.

On the one hand, many people see that the fall or lower growth perspective for future indicators directly affect them. On the other hand, their relative position in the society or in the world could be at the same time also worsened by two factors. One is possible increasing the static degree of inequality, the other the expected increase in the time distance lag behind others because of the lower growth rates. Thus, the time distance dimension of the overall degree of disparity provides an important component of understanding of the current economic and social circumstances beyond what is detected by static measures of inequality alone.

4 Time matrix presentation format indicates at a glance that GDP underestimated the scale of damage of the financial crisis

Time matrix is an innovative possibility of additional presentation of time series data. In the usual time series, table data of the indicator (e.g. life expectancy) are organised in relation to the descriptors, such as units (e.g. countries) and time (e.g. years). The time matrix presents the original data (or their approximations) in an alternative way: descriptors are units and levels of the indicator and the value in the field of the table are times when such levels were attained. Calculating these times by interpolations may pose a small problem regarding the degree of accuracy compared to the original data, but it offers an additional understanding of the time dimension of disparities, a good summary overview over many units and years, as well as a first-level visualisation tool.

In short, time matrix organises the same data from Eurostat databases in a manner that data are arranged by selected levels of indicators showing in which year these levels of the indicators were achieved by a given country. The result is a LEVEL-TIME MATRIX which is easily understood by everybody. This presents a first level visualisation that usefully complements the details in the original database by showing the easily understandable summary dynamic overview.⁵ This allows for a quick level comparison for time matrices for all 30 indicators:

- Vertical comparison between countries shows the situation and disparities across the EU countries over time.

- Horizontal comparison for each country shows how many steps over levels of indicators were achieved (which is an additional indication of the dynamics in the country).

As an example, out of 30 indicators in the report (Sicherl, 2014b), the S-time-matrix for Gini coefficient is presented in Figure 2. The levels of the indicator on the x-axis are oriented in such a way that the lowest (most desirable low inequality) values are on the right. The year presented in **bold** show the latest available presented year of the indicator for the given country. It helps to quickly observe whether there was a noticeable decrease in the observed period. It shows that for the majority of countries (25 countries or 89% of countries) the values in bold are not at the last position to the right, which means that there was a decrease for at least one step in the Gini coefficient during the analysed period.

Comparing vertically the time matrix for Gini coefficient one can observe the range of the situation across EU countries, which is very large: from the lowest value of 0.23 in Slovenia to the highest values in the range of 0.33-0.36 from the United Kingdom, Romania, Bulgaria, Greece, Portugal, Spain, and Latvia. Comparing horizontally by rows, one can see for each country the approximation for the range of values over nearly two decades in the period 1995-2013 available in Eurostat.

The examination of 30 time matrices for 28 countries compressed a very large amount of data, expressing multidimensional nature of development and well-being, indicating both visually and in numbers that very large differences exist between EU countries with respects to levels and dynamics. The telling power of S-time-matrices provided a good summary overview at-a-glance over many domains with a clear understanding to decision-makers as well as to the general public. New findings contributed to new information and better understanding.

Comparisons of time matrices for a set of indicators lead to a major policy conclusion confirming the multidimensional nature of development and well-being in the Beyond GDP initiatives. Furthermore, the damage done by the world financial crisis of 2008 can be felt in many areas and estimated in many ways. The burst of the bubble of unregulated financial instruments can be estimated in billions of dollars spent to rescue the banking system. Here a modest attempt is made to demonstrate how in the world financial crisis the levels of five selected beyond GDP indicators decreased in 28 EU countries.

It is observed that GDP underestimated the scale of damage of the financial crisis. The damage done to countries by the world financial crisis is much greater when looking at 28 countries in terms of employment, investment share, risk of poverty, income distribution,

⁵ See report Sicherl (2014b). The level-time matrix is defined for selected levels of a given variable and shows in which year various units (countries, regions, etc.) achieved these levels. The time matrix for life expectancy in the report condenses information for the period of more than 50 years (1960-2012), which amounts to more than 1000 entries in the Eurostat extended database. The data in the time matrix is condensed to a smaller number of entries (228), i.e. nearly five times smaller.

Figure 2: Time matrix for GINI coefficient

S-time-matrix: time when specified level of the indicator was achieved (sorted by last available value)																			
LEVEL	38	37	36	35	34	33	32	31	30	29	28	27	26	25	24	23	22	21	20
Slovenia																2009	2003		
Sweden															2008	2004	1999	1997	
Czech Republic													2005	2012					
Slovakia										2006	2006	2007	2009	2008					
Netherlands									2000	2001	2009	2010	1998						
Finland											2001	2009	2000	2000	1999	1998			
Belgium									2000	2001	2005	2008							
Malta									2000	2002	2010	2007							
Austria												2012	2010	2002	2001				
Hungary					2006	2006	2006	2006	2007	2013	2012	2011	2010	2002					
Luxembourg									2009	2012	2005	2000	1997						
Denmark											2012	2010	2009	2007	2006	2002	2001	1999	1997
Germany									2008	2011	2006	2006	2005	2001					
Ireland				1998	1999	1999	2007	2011	2009										
Croatia							2011	2010	2009	2009	2009								
France								2010	2008	2007	2007								
EU 28								2010											
EU 15							1995	2007	2001										
Poland				2005	2006	2006	2008	2012	2001										
Cyprus								2012	2011	2008	2004	2003							
Italy					2005	2007	2008	2002	2001										
Lithuania		2010	2010	2011	2011	2011	2012	2001											
Estonia		2004	2004	2005	2005	2007	2011	2008											
United Kingdom				2002	2005	2011	2000	1998	1997										
Romania		2007	2008	2009	2010	2006	2006	2005	2003	2000									
Bulgaria				2011	2012	2006	2006	2006	2006	2006	2005	2005	2005	2005	2003				
Greece				1998	2012	2010													
Portugal	2005	2007	2008	2009	2011														
Spain				2012	2010	2009	2008	2004											
Latvia	2006	2009	2010	2002	2000														

Source: Sicherl (2014b), p. 34.

health, etc. and not at GDP alone. Table 1 shows much greater deterioration in selected indicators: employment rate, investment share in GDP, the increasing risk of poverty and increasing income inequality across Europe (from 71% or 100% of the EU countries):

The policy conclusions are straightforward. The levels of inequality and poverty indicators in the last years have been less favourable than before the crisis in 82% to 89% of EU countries. Only about four of 28 EU countries escaped the deterioration of inequality. These results make it easy to understand that people are disappointed twice: with lower GDP growth rate or even decrease

in GDP level, but also with the simultaneous increase in inequality. In other words, needed policy action to counteract the inequality effect of the deterioration of the general economic situation was not forthcoming.

The other conclusion deals with next two indicators, the deterioration of employment rate and of the share of growth fixed capital formation in GDP which seriously hindered the medium to long-term capabilities of the EU economies. Employment rate decreased in 20 EU countries and is still one of the most important indicators showing delay towards the EU2020 targets analysed in section 5. In 2014, 17 EU countries were lagging behind

Table 1: Effects of the world financial crisis beyond GDP

Number of countries where indicator levels worsened	Employment rate (15 to 64 years), total	Gross Fixed Capital Formation in GDP	At-risk-of-poverty (% of total population)	GINI coefficient	Income quintile share ratio S80/S20
1	Bulgaria	Austria	Austria	Austria	Austria
2	Croatia	Belgium	Belgium	Bulgaria	Bulgaria
3	Cyprus	Bulgaria	Bulgaria	Croatia	Croatia
4	Czech Republic	Croatia	Croatia	Cyprus	Cyprus
5	Denmark	Cyprus	Czech Republic	Denmark	Denmark
6	Estonia	Czech Republic	Denmark	Estonia	Estonia
7	Finland	Denmark	Estonia	Finland	Finland
8	Greece	Estonia	Finland	France	France
9	Ireland	Finland	France	Germany	Germany
10	Italy	France	Germany	Greece	Greece
11	Latvia	Germany	Greece	Hungary	Hungary
12	Lithuania	Greece	Hungary	Ireland	Ireland
13	Netherlands	Hungary	Italy	Italy	Italy
14	Portugal	Ireland	Latvia	Latvia	Latvia
15	Romania	Italy	Lithuania	Lithuania	Lithuania
16	Slovakia	Latvia	Luxembourg	Luxembourg	Luxembourg
17	Slovenia	Lithuania	Netherlands	Malta	Poland
18	Spain	Luxembourg	Poland	Netherlands	Portugal
19	Sweden	Malta	Romania	Poland	Romania
20	United Kingdom	Netherlands	Slovakia	Romania	Slovakia
21		Poland	Slovenia	Slovakia	Slovenia
22		Portugal	Spain	Slovenia	Spain
23		Romania	Sweden	Spain	Sweden
24		Slovakia		Sweden	United Kingdom
25		Slovenia		United Kingdom	
26		Spain			
27		Sweden			
28		United Kingdom			
Percentage	71%	100%	82%	89%	86%

Source: Own calculation based on Sicherl (2014b).

the respective country line to target in 2020; for 10 EU countries, the current levels were not higher than their 2010 levels.

The most shocking conclusion is that the share value of growth fixed capital formation in GDP decreased in all 28 EU countries (100%). The share of gross fixed investment in GDP indicates the relative effort to increase the fixed capital as one of the factors of production which together with the productivity of capital determines the medium/long-term rate of growth of GDP. Together with the worsened employment situation, this fact demonstrates the disastrous effects of the world financial system in the current depression on the GDP growth rates.

5 Time distance measurement for monitoring the target implementation and for goodness-of-fit

Monitoring target implementation is an integral part of policy making at many levels and in many domains. The innovation is that target implementation is described in two dimensions: static deviation from the line to target at a given point in time and S-time-deviation at a given level of the indicator.

Describing the implementation of targets as leading or lagging in time against the line to well-known targets

is a very useful application in the policy debate that enhances knowledge, giving data a value beyond spreadsheets. Expressed in time units, S-time-distance is easily understood by policy makers, managers, media and the general public, thus being an excellent presentation tool for policy analysis, and debate. It can help to form a new perception of the magnitude of the gap between the implementation and proclaimed targets for a given indicator as well as across more indicators.

The deviations were measured in two dimensions. Firstly, one can measure the difference in variables at a given point in time. And secondly, discrepancies in time (either time lead or time lag) are measured. Monitoring and evaluating the degree of implementation of policy or business targets are very important. Deviations from the line to target both at the public administration and at the enterprise levels, i.e. comparing actual values with target values, forecasts, budgets, plans, etc. can now be measured in two dimensions: static deviation and time distance deviation (see Figure 3).

People understand and feel time. The story-telling and the interpretation of the deviation of actual development from the line to target with S-time-distance measure are straightforward and intuitively understandable.

For each unit, the method deals with lead or lag of actual development against the line to their own target for the selected indicator. It is similar to tracking the actual arrivals in comparison with the train or bus timetable,

the difference being that the concept of geographical space is in this application replaced with the indicator space.

The characteristic that time distance monitoring is expressed in time units means that the results are comparable across variables, fields of concern and units of comparison, which makes S-time-distance an excellent complementary analytical and presentation tool for policy and business debate.

Table 2 shows possible scheme and numerical values for analysing time distance deviations regarding the implementation of five selected headline indicators towards the EU2020 EU and national targets. Such results would be available continuously for each year of actual development against the respective line to the target. In this table, only the latest available year is shown. In a single Gaptimer progress chart like Table 2, the results are summarized for the EU aggregate as well as for individual countries for their national targets for 5 selected EU2020 targets. The BrainPool report discussed indicator factors as well – salience for a broader audience and from the very broad discussion we would like to mention three elements: simplicity, ability to understand and to communicate. The intersection between indicator factors from public perspective and policy perspective is described with two elements: 1. be attractive to the eye and accessible, 2. be easy to interpret. Time distance measures are clearly meeting these two objectives.

Figure 3: Monitoring: time distance deviations from the line to target

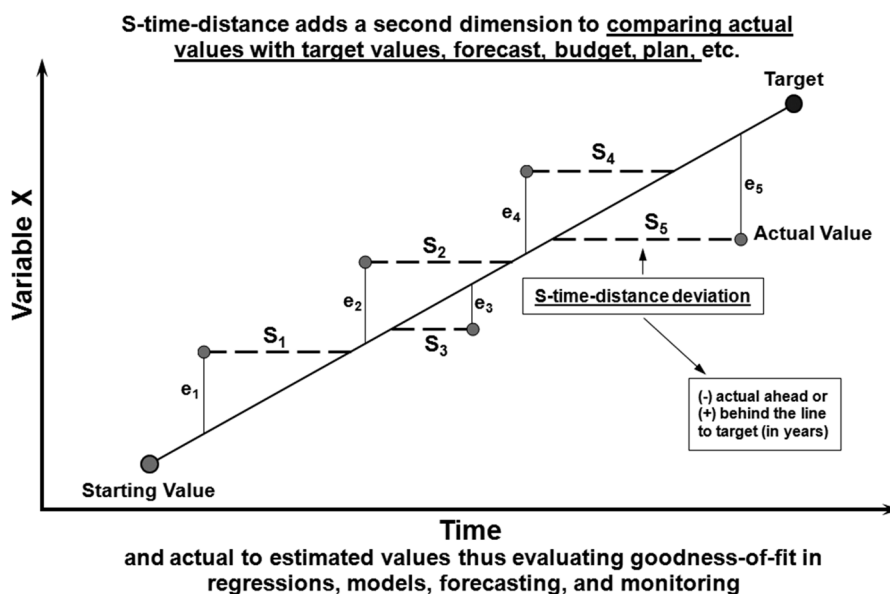


Table 2: EU28 time distance monitoring to the line to target EU2020

(5-time-distance: (-) actual ahead or (+) behind the line to target (in years))					
	Employment rate - total (2015)	R&D in GDP (2014)	Renewable energy (2014)	Early leavers from education - total (2015)	Tertiary educational attainment - total (2015)
EU28	2,6	2,9	-1	-2,4	-3
Belgium	> 5	-0,8	-0,4	-2,5	> 5
Bulgaria	2,7	0,5	TA	> 5	-0,4
Czech Republic	-4,6	TA	TA	> 5	-3,6
Denmark	3,3	TA	-5,1	TA	TA
Germany	TA	-1,6	-1,1	-4,4	2,6
Estonia	TA	> 4	TA	> 5	TA
Ireland	-4,6	> 4	-0,1	TA	2,6
Greece	> 5	-0,8	-3,3	TA	TA
Spain	> 5	> 4	-0,3	-1,2	> 5
France	4,6	2,9	1,9	TA	2,1
Croatia	> 5	3	TA	TA	-1,5
Italy	> 5	1,5	TA	TA	-4
Cyprus	> 5	-2,1	-1,2	TA	TA
Latvia	-4,5	2,6	-4,8	TA	TA
Lithuania	TA	1,1	TA	TA	TA
Luxembourg	4,1	> 4	0,7	TA	1,5
Hungary	-1,2	0,1	2,1	> 5	TA
Malta	-2,9	1,7	-2,6	2,1	-0,7
Netherlands	> 5	0,4	1,3	-4	TA
Austria	3,7	1,2	-3,5	TA	TA
Poland	-0,4	0,9	-0,4	3,9	-3,6
Portugal	> 5	> 4	-0,4	-3	-0,6
Romania	2,6	> 4	TA	4,8	-3,9
Slovenia	> 5	0,1	0,7	TA	TA
Slovakia	0,8	-1,5	-1,6	> 5	0,8
Finland	> 5	> 4	TA	0,2	TA
Sweden	TA	> 4	TA	TA	TA
United Kingdom	N/A	N/A	-0,5	N/A	N/A
Target achieved	4	2	9	13	12
Time lead	6	5	14	5	8
Time lag	7	12	5	4	5
Lower than 2010	10	8	0	5	2
Ahead of schedule	10	7	23	18	20
Behind schedule	17	20	5	9	7
TA = Target already achieved			Time lead		Time lag

Source: Own calculations based on data from Eurostat (2016a).

The Gaptimer progress chart in Table 2 is a clear example of simplicity with an overview of about 150 cases of EU2020 targets, showing in one single table the results over 5 selected EU2020 indicators, 28 countries, and the EU aggregate.

For time distance monitoring of target implementation for examples of indicators for EU2020 and UN Millennium Development Goals, SICENTER developed a software tool to facilitate interested users to use the method for their own data in such circumstances. The tool can be accessed at http://www.gaptimer.eu/s-t-d_monitoring_tool.html.

Without going into further details, the summary numbers show a very large difference between headline indicators. The last three indicators in Table 2 showed that about 20 countries were ahead of schedule; for early leavers and tertiary education in 2015 in more than 10 countries even their 2020 targets were already attained. For employment rate, these results show another quantitative expression of the severe employment situation in the EU: 17 countries were behind the schedule. What is worse, in 2015, 10 countries were below their 2010 starting values; in the language of S-time-distance deviation, they were more than 5 years behind the line to the 2020 targets. In other words, for 10 countries there was no progress in the 2010-2015 period with regards to the employment rate.

When it comes to the headline indicator renewable energy, more countries are ahead of schedule than behind it, but with fewer cases that already reached the 2020 targets. R&D in GDP indicates a different picture, with 7 countries ahead and 20 countries behind the schedule. Overall, it is closer to the employment rate situation compared to the other three indicators. In political terms, the implementation analysis is much more interesting when it is discussed in relation to national targets, which may vary substantively between countries.

In the EU 2020 context, the time distance methodology can be applied especially for benchmarking and monitoring implementation by complementing rather than replacing existing statistical measures. It may appear that some politicians, organisations, and experts might not like the additional information on the implementation of targets as it portrays a clear message understandable to everybody. On the contrary, for the media, NGOs, independent experts and international organisations, the improved transparency provides an additional instrument for strengthening the democratic debate.

If EU and national institutions would care to assess the S-time-distance measure by the same eight criteria applied for the selection of structural indicators by Eurostat (Munoz 2004) such as 1. Easy to understand,

2. Policy relevant, 3. Mutually consistent, [...] 6. Comparable between countries, etc., then for this application for monitoring implementation of EU and national strategies S-time-distance would pass the test with flying colours.

Eurostat periodically publishes reports on sustainable development in the European Union covering a broad set of indicators beyond GDP. In the methodological part of the 2009 monitoring report of the EU sustainable development strategy (Eurostat 2009, p. 36), it was mentioned that one particular method which has been used in the analysis of certain indicators, may need explaining. "The so-called 'S-time-distance method' (Sicherl 2006) developed by P. Sicherl measures the distance to target in terms of time lag or, in other words, how many years the indicator lags behind its target path."

Eurostat published the report with the title "Smarter, greener, more inclusive? Indicators to support the Europe 2020 Strategy" (Eurostat 2016b), providing the situation with many headline indicators and other specific groups as well as the picture of the situation at the national level in relation to the Europe 2020 headline indicators. It provides detailed analysis across relevant economic, social, and environmental phenomena. Table 2 is built on the information of the Eurostat databases and it presents a useful addition in two respects: firstly, it is expressed in years (time lead or time lag) against the line to targets, which makes it easily understandable to general public; and secondly, it presents the overview of the results of nearly 150 cases in one single table. A similar application to monitoring Lisbon targets by successive years in the previous decade was given in this Review (Sicherl, 2008).

In addition to the within EU monitoring of targets, the new UN initiative of the 2030 Agenda for Sustainable Development (UN 2015) will expand these indicator activities to the EU countries. In the past, initiative Millennium Development Goals (MDGs) concentrated on developing countries. Now the setting of targets, actions, and monitoring of the implementation of these goals will be an important part of policy decisions and implementation in all countries, which will increase the relevance of the time distance methodology in this respect. On their Global development website, the Guardian published my article on time distance method of measuring implementation of MDGs, where Gaptimer progress chart summarised the situation over 7 world regions and 10 selected MDG indicators around 2010 (Sicherl 2013). An updated study "System for Monitoring Implementation of Targets: Present MDGs and Post-2015 SDGs" Gaptimer Reports, Vol. 4, (Sicherl 2015) is now available. The study offers a system for time distance monitoring implementation of targets for many areas and levels. The detailed application to present MDGs could be immediately applied for the post-2015 SDGs.

This outline offers an improved extended monitoring system that could be used in the operational work of Commission Services, across countries as well as across indicators. The additional time distance monitoring supervision can be a standard procedure in numerous other activities of the Commission. The same applies to national and local levels in hundreds of cases such as monitoring and evaluation implementation of budgets, plans, projects, structural funds, etc. It is difficult to understand why it is so hard to persuade Commission services to test and use such innovative methodologies in their work.

The time distance method brings the second dimension of deviations or disparities that the present state-of-the-art methodology has neglected so far. This semantics is clear and understandable to everybody and it communicates the message in the narrative of a policy debate that is beyond the message of the standard statistical tables. It can help to form a new perception of the magnitude of the gap between the actual implementation and proclaimed targets for a given indicator as well as across more indicators.

The time distance information seems to be at least as helpful in providing a proper perception of the progress in implementation or the lack of it as is the percentage difference. Over the years, much effort has been put into developing indicator systems and data coverage but not enough attention has been paid to finding new innovative ways and measures to utilise indicators in the next phases: knowledge building and policy use. This is a much more transparent way of monitoring the implementation of targets for governments and the civil society that can help to bring about continuous policy debate and adjustments.

Good governance does not use a setting of targets only to specify the vision and the desired direction but it also uses the feedback from the implementation as an indispensable phase of the policy process to adjust the future actions. This transparent innovative method for monitoring implementation at all levels is available but not utilised.

6 Summary and conclusions

The benefits of the new time distance view in comparisons, inequality measurement, competitiveness issues, benchmarking, target setting, and monitoring for economic, employment, social, R&D, and environment indicators at the world, EU, country, regional, city, sector, socio-economic groups, company, project, household and individual levels could be immediately applied to many indicators from a wide variety of substantive fields using existing data and indicator systems from international, national, regional, business and local sources.

In its role as a descriptive statistical measure complementing existing approaches, time distance can be applied literally to thousands of cases of time series comparisons so that additional information content embodied in countless databases in different fields of concern for socio-economic research is not left unutilised. In the information age, this additional view of the existing data should be evaluated as an important contribution to the more efficient utilisation of the information in many fields.

Measurement is costly and this novel generic statistical view should be evaluated as an important contribution of how additional insights could be more efficiently derived from existing data in many fields without affecting the current mostly static measures. There is no need to collect new data: one can start using the existing data and indicator systems from international, national, regional, business, and local sources.

Time distance is an innovative approach for looking at time series data. Expressed in time units, the approach is easy to understand and provides a useful complement to existing methods. The strength of the time distance concept is that it enables additional exploitation of data and clear visualization of time series. It is a generic concept, in the same way as static difference and growth rates; it provides an additional view to many problems and applications. Empirically, the degree of disparity may be very different in static terms and in time distance, which leads to new conclusions and semantics important for policy considerations.

The time distance measure can present one of the measures that produce knowledge and policy messages in a very understandable way to build both objective and subjective perceptions of the situation. It can influence one's perception and decisions when assessing one's relative position in the surroundings, in the society and across countries over time, which is very important. As said; understandable measures enhance transparency and encourage participation in dialogue and democratic debate (Giovannini 2008).

By providing an additional dimension of temporal disparity, the time distance approach has two advantages: Firstly, as it is expressed in time units, it is intuitively understood by policy-makers, professionals, managers, media, and the general public; secondly, time distance measure can be compared across variables, fields of concern, and units of comparison.

Especially in dealing with a wider set of fields of concern and a greater number of indicators (immanent in the Beyond GDP analysis), the additional view of the problem provided might be important for a more realistic evaluation of the situation, for the improved semantics of discussing the policy issues, and for

progress monitoring. By analogy, this methodology could be applied to numerous similar problems in business at the micro and corporate levels, for long-term, medium-term or short-term analysis.

The time perspective which no doubt exists in human perception when comparing different situations, adds an element of intertemporal aspect of well-being and progress. It leaves the static measures of disparity unchanged but the notion of the overall degree of disparity might change the understanding of the situation and the overall conclusion. In this context, three conclusions are underlined:

1. In addition to the use of S-time-distance as a descriptive statistical measure, the broad conceptual framework poses new interesting questions for growth and welfare theory and the related policy issues. Inequality within and between countries is a major challenge in the world and needs to be perceived and measured in both dimensions. Higher growth rates lead to smaller time distances, and influence the overall degree of disparity that is based on both static disparity and time distance. Static measures alone are inadequate. The relations between growth, efficiency, convergence, and perceptions are different in a dynamic concept of overall degree of disparity.

S-time-distance relates performance and efficiency with inequality in a novel way. It was argued that increased efficiency by leading to higher growth from the same resources, may at the same time lead to smaller time distances that in turn could mean greater social cohesion, enabling a more conducive environment for timely adjustment to changes supporting increased efficiency and effectiveness, and the 'virtuous' circle can continue. For instance, in this framework, the improvements through 'circular economy' initiative could have besides saving resources and fostering growth an additional indirect effect by decreasing the time distance of inequality.

Unfortunately, the 'vicious' circle works in the other direction. Inefficiency has important negative economic and political consequences as far as disparities are concerned. The consequences of the financial crisis of 2008 analysed in Section 4 across many domains put many EU countries in a situation of the double difficulty of diminished levels of indicators and slower growth rates or expectations resulting in the perception of higher time distances between groups, regions, and countries. The broad framework makes it easier to understand the wide unrest and dissatisfaction with the situation. Since immediate turnaround and sizeable substantial growth rates are not in sight the strategy at country and EU levels decision makers should in the medium term put policy emphasis also on direct improvements in the inequality domain to compensate for the detrimental effects of past inefficiencies that

resulted in the deterioration of social cohesion. In the short run, the efficiency improvements alone will not repair the damage done.

If one does not use the broader framework explicitly outlined here, there is a possibility that in political debate and policy formulation, various interest groups would intentionally look only at the specific statistical measure (like static absolute and relative disparities or time distance) that will suit their particular interest. For a better understanding of the reality, one should take into account all these aspects simultaneously.

2. The innovative time matrix presentation format enables compressed summary visual presentation over many countries and over time. This offers an additional understanding of the time dimension of disparities and a good summary overview over many units and years and also a first-level visualisation tool. SICENTER and the Faculty of Social Sciences at the University of Ljubljana prepared time matrix calculator tool www.timedistance.net that enables users to convert conventional timetables into time matrices.

The study 'European Union at a glance' presents an easily understandable overview of 30 selected indicators over 28 EU countries in the time leading to a major policy conclusion. The time matrix presentation format indicates at a glance that GDP underestimated the scale of damage of the financial crisis, showing much greater effect in the deterioration of employment rates, investment share in the GDP, in the increasing risk of poverty and increasing income inequality (from 71% to 100% of the EU countries).

3. A transparent innovative method for monitoring target implementation at all levels is available but not utilised. Monitoring target implementation is an integral part of policy making at many levels and in many domains. The two-dimensional measurement of deviations brings a new perception of the magnitude of the gap between the actual implementation and proclaimed targets in a more transparent way, it can help governments and the civil society in a broader understanding of continuous policy debate and necessary adjustments.

It resembles tracking the arrivals in comparison with the train or bus timetable, the difference being that the concept of geographical space is in our application replaced with the indicator space. The characteristics that time distance monitoring is expressed in time units means that the results are comparable across variables, fields of concern, and units of comparison, which makes S-time-distance an excellent complementary analytical, and presentation tool for policy, and business debate. The presented progress chart is a clear example of combining simplicity with the summary story of overview across about 150 cases of EU2020 targets (5 indicators x 28 countries, and the EU 28 aggregate). It is

a joy or nightmare of the possible transparency for the Commission, member countries, media, and interested public of citizens and entrepreneurs for the policy debate in the Beyond GDP framework. The monitoring framework can be used both for internal operations and/or for publication.

Since S-time-distance is expressed in time units it is easily understandable by managers, policymakers, professionals, media, and the general public. The time distance dimension of the overall degree of disparity provides an important component of understanding of the current economic and social circumstances at the world, national, local, and business levels, beyond what is detected by static measures of inequality alone. Potential users of the methodology and results are very many at various levels: international and national organizations, NGOs, experts, businesses, managers, educators, students, interest groups, media, and the general public. The time distance concept can influence the perception and decisions of people when they are assessing their relative position in their surroundings, in the society, and across countries over time.

References

- European Commission (2007): Beyond GDP Conference Programme. http://ec.europa.eu/environment/beyond_gdp/programmes_en.html. Accessed 15 April 2016.
- European Commission (2014): Moving 'beyond GDP' in European economic governance Programme. <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=12715&langId=en>. Accessed 15 April 2016.
- Eurostat (2009): Sustainable development in the European Union, 2009 monitoring report of the EU sustainable development strategy. <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5703739/KS-78-09-865-EN.PDF>. Accessed 5 May 2016.
- Eurostat (2016a): Europe 2020 indicators, Main tables. <http://ec.europa.eu/eurostat/web/europe-2020-indicators/europe-2020-strategy/main-tables>. Accessed 4 May 2016.
- Eurostat (2016b), Smarter, greener, more inclusive? Indicators to support the Europe 2020 Strategy, 2016 Edition.
- Dolničar, V. (2008): Merjenje dinamike digitalnega razkoraka. Faculty of Social Sciences, Ljubljana.
- Giovannini, E. (2008): OECD Seminar on Innovative Approaches to Turning Statistics into Knowledge. Stockholm, May.
- Granger C.W.J., Jeon Y. (1997): Measuring Lag Structure in Forecasting Models – The Introduction of Time Distance. Discussion Paper 97–24, University of California, San Diego.
- International Telecommunication Union (ITU) (2010): Measuring the Information Society 2010. Geneva.
- Munoz, P.D. (2004): Indicators for EU Policy Making. OECD World Forum, Palermo, pp. 10–13 November.
- Sicherl, P. (1973): Time-Distance as a Dynamic Measure of Disparities in Social and Economic Development. *Kyklos* 26(3), 559–575.
- Sicherl, P. (1978): S-distance as a measure of time dimension of disparities. In: Mlinar, Z., Teune, H. (eds.). *The social ecology of change*, Sage, London.
- Sicherl, P. (1980): Growth and the Time Dimension of Inequalities. In: Mathews, R. C. O. (ed.), *Economic Growth and Resources*, Vol. 2, Trends and Factors, MacMillan for IEA, London.
- Sicherl, P. (1992): Integrating Comparisons across Time and Space: Methodology and Applications to Disparities within Yugoslavia, *Journal of Public Policy* 12, 4.
- Sicherl, P. (1993): Integrating Comparisons Across Time And Space, Methodology and Applications to Disparities within Yugoslavia. *Studies in Public Policy*, No 213. Centre for the Study of Public Policy, University of Strathclyde, Glasgow.
- Sicherl, P. (2004a): Time-distance Analysis: Method and Applications. eWISDOM 2a/2004, collection of articles in a thematic issue on time distance, pp. 1-99.
- Sicherl, P. (2004b): Time distance: a missing link in comparative analysis, 28th General Conference of The International Association for Research in Income and Wealth, Cork, Ireland, August, pp. 22-28, 2004, <http://www.iariw.org>.
- Sicherl, P. (2006): 'Measuring societal progress', *Statistical Days*, Proceedings Volume of the 16th Statistical Conference, Statistical Office of the Republic of Slovenia. Ljubljana, pp. 43-62.
- Sicherl, P. (2007): The inter-temporal aspect of well-being and societal progress. *Soc. Indic. Res.* 84(2), pp. 231–247.
- Sicherl, P. (2008): Delays in delivering Lisbon targets analysed by the novel time distance monitoring method, *IB Revija*, št. 3-4, letnik XLII.

Sicherl, P. (2011): New Understanding and Insights from Time-Series Data Based on Two Generic Measures: S-Time-Distance and S-Time-Step. OECD Statistics Working Papers, 2011/09. OECD Publishing, Paris. doi: 10.1787/5kg1zpzl1tg-en.

Sicherl, P. (2012): Time Distance in Economics and Statistics, New Insights from Existing Data, pp. 444. Edition echoraum, Wien.

Sicherl, P. (2013): A geek's guide to measuring the MDGs. The Guardian. <http://www.guardian.co.uk/global-development-professionals-network/2013/feb/28/measuring-mdgs>. Accessed 9 May 2016.

Sicherl, P. (2014a): Inter-temporal Aspect of Well-Being. In: Michalos AC (Ed.). Encyclopedia of Quality of Life and Well-Being Research. Springer, pp. 3353-3363. Springer, Dordrecht, Netherlands.

Sicherl, P. (2014b): European Union at a Glance, Printed by CreateSpace, Charleston SC <http://www.gaptimer.eu/images/stories/European%20Union%20at%20a%20Glance.pdf>.

Sicherl, P. (2014c): How Much Longer Live Women than Men around the Globe? Astonishing Differences between Countries. Printed by CreateSpace, Charleston SC <http://www.gaptimer.eu/images/stories/Gender%20Disparity%20in%20Life%20Expectancy%20Around%20the%20Globe.pdf>.

Sicherl, P. (2015): System for Monitoring Implementation of Targets - Present MDGs and Post-2015 SDGs, Printed by CreateSpace, Charleston SC. <http://www.gaptimer.eu/images/stories/System%20for%20Monitoring%20Implementation%20of%20Targets%20-%20Present%20MDGs%20and%20Post-2015%20SDGs.pdf>.

UN (2015): Transforming our world - The 2030 Agenda for Sustainable Development. <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>. Accessed 4 May 2016.

Vehovar, V., Sicherl, P., Hüsing, T., Dolničar, V. (2006): Methodological challenges of digital divide measurements. Inf. Soc. 22, pp. 279–290.

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).

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 oziroma 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.

IB revija je bila sprejeta v mednarodno bazo revij Journal of Economic Literature (JEL), zato je potrebno članek opremiti s trištevlično kodo JEL klasifikacijskega sistema.

Vse prispevke lektoriramo. Če ob lektoriranju prihaja do večjih sprememb, uredništvo članek vrne v avtorizacijo.

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.

Besedilo celotnega prispevka, skupaj z morebitnimi formulami, vključenimi v besedilo mora biti napisano v pisavi Myriad Pro (alternativa Arial), velikosti 9, opombe pod besedilom pa v velikosti 7. Besedilo mora biti poravnano na obeh straneh, z enim razmikom med odstavki. Besedilo povzetka in ključne besede morajo biti v kurzivi.

Dolžina posamezne formule med besedilom ne sme biti daljša od 7cm. V primeru, da je formula daljša jo je treba razbiti na več vrstic.

Besedilo prispevka mora biti oddano v .doc formatu ter opremljeno z vsemi tabelami in grafikoni.

Grafikone je treba predložiti tudi v izvirniku, v .xls formatu, v črnobeli grafiki (ne v barvah). Velikost grafikona je 7,5 cm x 7,5 cm. Oblika pisave je Myriad Pro (alternativa Arial), velikost pisave 9.

Tabele se lahko predložijo v .doc ali .xls formatu, oblika pisave je Myriad Pro (alternativa Arial), velikost pisave 8.

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, začetnico imena. (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 besedilu in po enakem vrstnem redu razvrščene pod besedilom.

Prispevek je treba oddati v elektronski obliki na e-pošto tehnične urednice urska.sodja@gov.si.

Za vse nadaljnje informacije se obrnite na uredništvo IB revije.

Uredništvo

ib revija

št. 1 let. LI, 2017

ISSN 1318-2803



9 771318 280019