

UNIVERZA V LJUBLJANI EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

ANDREJ RISTIĆ

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO
**INSTITUCIONALNA EKONOMIKA IN PRISPEVKI JOHNA K.
GALBRAITHA K EKONOMIJI**

Ljubljana, februar 2012

ANDREJ RISTIĆ

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisani(-a) _____, študent(-ka) Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtor(-ica) zaključne strokovne naloge/diplomskega dela/specialističnega dela/magistrskega dela/doktorske disertacije z naslovom _____, pripravljene(-ga) v sodelovanju s svetovalcem/svetovalko _____ in sosvetovalcem/sosvetovalko _____.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo zaključne strokovne naloge/diplomskega dela/specialističnega dela/magistrskega dela/doktorske disertacije na fakultetnih spletnih straneh.

S svojim podpisom zagotavljam, da

- je predloženo besedilo rezultat izključno mojega lastnega raziskovalnega dela;
- je predloženo besedilo jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem
 - poskrbel(-a), da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v zaključni strokovni nalogi/diplomskem delu/specialističnem delu/magistrskem delu/doktorski disertaciji, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobil(-a) vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti (v pisni ali grafični obliki) uporabljena v tekstu, in sem to v besedilu tudi jasno zapisal(-a);
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Zakonu o avtorskih in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami);
- se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predložene zaključne strokovne naloge/diplomskega dela/specialističnega dela/magistrskega dela/doktorske disertacije dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne _____

Podpis avtorja(-ice): _____

KAZALO

UVOD	1
1 Institucionalna ekonomika	2
1.1 Opredelitev institucionalne ekonomike	2
1.2 Značilnosti institucionalizma	3
1.3 Stara in nova institucionalna ekonomika.....	4
1.3.1 Stara institucionalna ekonomika	4
1.3.2 Nova institucionalna ekonomika	5
2 Življenje in delo Johna K. Galbraitha ter njegovi teoretični prispevki	6
2.1 Življenje in delo	6
2.2 Prispevki Johna K. Galbraitha skozi pregled njegovih konceptov	9
2.2.1 Konvencionalna modrost.....	9
2.2.2 Teorija podjetja	10
2.2.3 Countervailing power	12
2.2.4 Tehnostruktura	14
2.2.5 Učinek odvisnosti (Dependence effect)	16
2.3 Aktualnost Galbraithovih idej	18
SKLEP.....	19
LITERATURA IN VIRI	22

UVOD

Večina ekonomistov meni, da je ekonomska znanost svojo utemeljitev doživela z nastopom Adama Smitha in z njegovim delom *Bogastvo narodov*, čeprav so tudi pred njim obstajale ekonomske šole, kot so merkantilizem, fiziokratizem, prav tako tudi ekonomisti posamezniki, kot so William Petty, Adam Smith in drugi. Vsi ti so veliko prispevali k razvoju ekonomske misli. Pomembni trenutki v razvoju ekonomije so tudi ekonomska revolucijska dogajanja, kot so industrijske revolucije, velika depresija, prva in druga svetovna vojna ter naftni šoki. To je na ekonomsko teorijo vplivalo tako, da je v tem času morala najti rešitev za tovrstne probleme. Tako so se v zgodovini ekonomije pojavile različne prevladujoče teorije, ki so poskušale relevantno odgovoriti na takratna vprašanja. Najprej smo imeli klasično teorijo, ki je del ortodoksne smeri. Predstavnik klasične teorije sta Adam Smith in David Ricardo, ki sta se ukvarjala predvsem s problemom gospodarske rasti ter gospodarskega razvoja. Sledijo Leon Walras, William Jevons in neoklasična oz. marginalistična teorija, ki je v ekonomiji uveljavila marginalistične koncepte, kot so mejna koristnost, mejna produktivnost in mejni stroški. Za neoklasično teorijo velja, da se je kot aktualna teorija največ časa zadržala v akademskih krogih. Zatem se pojavijo socialistične misli kot odgovor na agresivni kapitalizem s Karlom Marxom kot glavnim predstavnikom te teorije. Omenjenim teorijam se ni uspelo obdržati; pridružil se jim je John Maynard Keynes s keynesiansko teorijo, ki se je uveljavila predvsem kot fiskalna politika za doseganje polne zaposlenosti. Z razvojem prej omenjene teorije so se razvijale tudi heterodoksne ekonomske smeri, ki predstavljajo svojevrstne alternativne teorije, med katere sodi tudi institucionalna ekonomika, ki je tema, s katero se bom ukvarjal v tej diplomski nalogi. V prvem delu se bom najprej ukvarjal s pojmom institucionalna ekonomika in z njeno razdelitvijo na dve struji, ki sta stara institucionalna ekonomika ter nova institucionalna ekonomika. Nadalje se bom seznanil s problemi, s katerimi se vsaka struja ukvarja, oz. z osrednjimi področji, ki so predmet analize vsake struje.

V obdobju velike depresije se je zaradi izkoriščevalskega pristopa zgodnjega kapitalizma, moralne zlorabe delavcev, slabih delovnih razmer, problema minimalne plače in zdravstvenega zavarovanja delavcev dotedanja ortodoksna doktrina in predpostavka *laissez-faire* postavila pod vprašaj. V tem času je nastopil Keynes s svojo makroekonomsko teorijo, ki jo je Galbraith zagovarjal predvsem v kombinaciji s teorijo T. Veblena. O tem pišem v drugem delu diplomske naloge, v katerem je govor tako o Galbraithovem življenju in njegovem delu kot tudi o njegovih teoretičnih prispevkih k ekonomiji oz. predstavitvi drugačnih pogledov na probleme tehnostrukture, teorije podjetja, o suverenem potrošniku ... Vse to je predstavljeno v njegovih delih *Družba obilja* (1958), *Nova industrijska država* (1967), *Ameriški kapitalizem* (1961) ter *Ekonomika in javni interes* (1973). Za Galbraitha je značilno, da v svojih delih predstavlja tako nenehen konflikt z neoklasično teorijo kot tudi ostro kritiko kapitalističnega delovanja v Združenih državah Amerike. S svojo analizo je poskusil podati drugačna stališča od tistih, ki jih je zastopala ortodoksna teorija, ter poudariti pomen institucionalne teorije v ekonomiji.

Njegov pogled na ekonomijo je širši, kot je značilno za neoklasično teorijo. Po njegovem mnenju so za razumevanje ekonomije potrebna znanja iz različnih znanosti, kot so zgodovina, sociologija, politične znanosti, psihologija in filozofija, da bi razumeli razvoj ekonomske teorije. V zadnjem poglavju podajam sklepne misli in razmišljanje o Galbraithovi ekonomski teoriji.

1 Institucionalna ekonomika

V tem poglavju bom pisal o institucionalni ekonomiki, njenih koreninah ter spoznavanju samega pojma, o delitvi na dve smeri, razložil bom področja in probleme, s katerimi se vsaka od smeri ukvarja.

1.1 Opredelitev institucionalne ekonomike

Institucionalizem je Blagojević (1976, str. 440) uvrstil med sociološke smeri, in sicer predvsem zaradi njegovega ukvarjanja s koncepti, kot so sociološki procesi, sociološki odnosi med ljudmi ter pogled na družbo kot celoto. Razvil se je konec 19. in v začetku 20. stoletja v Združenih državah Amerike. Za ustanovitelja te smeri se šteje Thorstein Bunde Veblen. Velja ugotovitev, da je institucionalizem nastal pod vplivom nemške zgodovinske šole ter nemških avtorjev, kot so bili Wilhelm Roscher, Karl Knies, Bruno Hildebrand, Gustav von Schmoller, Adolph Wagner in Georg Friedrich Knapp. Kasneje se je po zaslugi ameriških ekonomistov, ki so se v tem času izobraževali v Nemčiji, začel razvijati tudi na ameriških univerzah.

Tako je za ameriški institucionalizem (kot tudi za nemško zgodovinsko šolo) značilno, da je kritičen tako do marginalistične kot do klasične teorije. Veliko ekonomskih pojavov pripisuje tako formalnim kot neformalnim institucijam (država, religija) in jih pojasnjuje z vplivom običajev ter različnih navad na določenem ozemlju. Za obe teoriji je značilno, da je državna intervencija v ekonomskih procesih nujna v smislu doseganja stabilnejših socialnih razmer, in to predvsem prek fiskalne politike. Čeprav sta si obe smeri z metodološkega vidika med seboj zelo podobni, je treba opozoriti na to, da je bila nemška zgodovinska šola bolj protekcionistično oz. nacionalistično usmerjena. To pa za ameriški institucionalizem ne velja, ker se je v svojem razvoju oblikoval z bolj liberalističnimi in demokratičnimi pogledi.

V poznem 19. stoletju se je v Združenih državah Amerike zaradi vse slabših razmer za delavce in delavske družine, izboljšanih razmer za kapitaliste ter zaradi povečanja socialnih razlik postavilo vprašanje o veljavnosti neoklasične doktrine in neoklasičnih predpostavk v okviru kapitalizma. S tem se je pojavilo tudi vprašanje o pravilnosti koncepta laissez-faire, ki je osnova za razvoj kapitalistične družbe, in z njim povezano zasebno lastnino. V tem trenutku se je ustvaril prostor za kritiko kapitalističnega delovanja

in razvoj socialne reforme, ki so jo institucionalni ekonomisti zagovarjali. Institucionalno-socialna reforma, kot jo je zagovarjal T. Veblen, je razumela radikalne družbene spremembe predvsem v obliki izboljšanja socialnih razmer v Združenih državah Amerike. Spremembe, kakršne je predvidela Veblenova reforma, so bile delno uvedene v New Dealu (Brue, 2000, str. 394). V tem obdobju so institucionalni predstavniki izkoristili možnost za izvedbo reformnih sprememb dotedanjega sistema, s čimer se je začelo tudi uveljavljanje ter razširitev institucionalne ekonomike.

1.2 Značilnosti institucionalizma

Termin institucionalna ekonomika je uvedel W. Hamilton v letu 1919 (Rutherford, 2001). Institucionalizem sodi med heterodoksne smeri, za katere je značilno, da v mnogih pogledih kritizirajo ortodoksno teorijo ali teorijo glavnega toka. Institucionalisti nasprotujejo ortodoksnim pogledom na ekonomijo kot na nekakšno splošno ravnotežje. Menijo, da je treba ekonomijo obravnavati kot celoto, kot sistem, ki se v času razvija in spreminja, ne le kot uravnoteženo stanje. Del institucionalne kritike je usmerjen h kategorijam »racionalnega posameznika« ter »popolne informiranosti« (kot bomo videli kasneje, to velja le za staro institucionalno ekonomiko), za katere institucionalni ekonomisti menijo, da niso v stiku z realnostjo. Mnenje institucionalistov je, da se v realnem svetu ekonomski subjekti odločajo v razmerah nepopolnosti. Vzroki, zaradi katerih se ljudje znajdejo v takšnih okoliščinah, so različni, vendar pa je res, da iz tega izhaja tudi posameznikova ekonomsko omejena racionalnost pri odločitvenem procesu. Predstavniki institucionalne teorije nasprotujejo tudi neoklasični predpostavki, da se ekonomski sistem sam regulira in sam uravnotežuje, ter državnemu poseganju v ekonomijo. Zaradi nemožnosti sistema, da se samoregulira in samouravnotežuje, institucionalni teoretiki menijo, da prav v tem neuspešnem poskusu »samoregulirajočega« sistema za vzpostavitev stabilnega ekonomskega ravnotežja tiči nujnost državnega nastopa in korigiranja ekonomije za doseganje določenega ekonomskega cilja. Iz tega je razvidno, da se njihova kritika nanaša tudi na delovanje mehanizma popolne konkurence.

Osnovna značilnost institucionalne ekonomike je, da na ekonomijo gleda kot na družbeni proces, ki ga je treba obravnavati celovito in ne delno v manjših izoliranih kategorijah, ki ne sodelujejo med seboj. To pomeni, da institucionalisti ekonomijo razumejo kot holistično in interdisciplinarno vedo. Pogled na ekonomijo kot na ravnotežno stanje zanje ni vzdržen. Zagovornikom institucionalizma je bližji kolektivizem kot individualizem, ki pa je značilen za neoklasično teorijo. Za institucionaliste je ekonomija sodelovanje med posamezniki, katerih cilji se dosežejo prek kolektivnih dejanj. Ljudje se organizirajo v skupine zaradi določenega skupnega cilja, ki potem postane cilj skupine. Za institucionalno teorijo je značilno tudi to, da delovanje ekonomije pripisuje predvsem delovanju institucij. Stanley L. Brue meni, da institucijo lahko definiramo ne samo kot določeno formalno organizacijo ali kakšno družbeno gibanje, za katero velja, da se zavzema za doseganje določenega cilja, ampak je institucija po njegovem mnenju lahko tudi kakršno koli

organizirano skupinsko obnašanje, ki je sprejeto kot temelj določene družbe (Brue, 2000, str. 395). To pomeni, da družba ni izpostavljena le vplivom formalne organizacije, temveč tudi neformalnim vplivom, prek katerih se kolektivna dejanja dosežejo, kar implicitno pomeni, da je vsak posameznik del neke institucije. Najpomembnejša značilnost je, da so institucije podvržene razvoju oziroma se v času spreminjajo. Prav razlaga institucionalnega spreminjanja je tista, ki institucionalni ekonomiji daje značaj »evolucijske« in dinamične znanosti (Sušjan, 2006, str. 306).

1.3 Stara in nova institucionalna ekonomika

Institucionalna ekonomika se je s časom razvila v dve veji. Prva je stara institucionalna ekonomika (*Old Institutional Economics* ali *Original Institutional Economics* – OIE) in druga nova institucionalna ekonomika (*New Institutional Economics* – NIE). Stara in nova institucionalna ekonomika sta samo oznaki, ki kažeta na to, da prva obstaja daljši čas v ekonomski teoriji, druga pa je novejšega datuma.

1.3.1 Stara institucionalna ekonomika

Stara institucionalna ekonomika oz. OIE se je razvila na idejah in konceptih, ki so jih razvijali ekonomisti Thorstein Veblen, Wesley Mitchel, John R. Commons ter Clarence Ayres. Sodobnejši ekonomisti, ki nadaljujejo prispevek k razvoju OIE, so Allan Gruchy, Wendell Gordon, Malcolm Rutherford, Walter Neale, Marc Tool, Geoffrey Hodgson in drugi, ki svoja dela ter prispevke k institucionalni teoriji redno objavljajo v reviji *Journal of Economic Issues*. Teoretiki OIE na ekonomijo gledajo z bolj socialnega zornega kota, naslanjajo se na teoretične analize ter se poskušajo izogibati uporabi matematičnih metod. Zaradi tega jih lahko opišemo kot bolj deskriptivne, holistične, behavioristične ter kolektivistične, kot to velja za teoretike nove institucionalne ekonomike. Za zagovornike stare institucionalne ekonomike je značilno tudi to, da so opustili izraz institucionalna ekonomika v korist »evolutivne« ekonomike. Želeli so poudariti dejstvo, da se ukvarjajo predvsem z dinamično in razvojno naravo gospodarskih procesov in sistemov, vključno z gospodarskim razvojem in nerazvitostjo.

Znotraj stare institucionalne ekonomike (kot bomo videli kasneje, tudi v novi) sta se oblikovali dve smeri razvoja institucionalnih idej. Prva smernica je povezana s koncepti T. Veblena in z njegovim somišljenikom Clarencem Ayresom. Ta dva ekonomista sta formulirala svoja modela na osnovi dihotomne povezanosti, ki obstaja med biznisom in industrijsko-realnim sektorjem. M. Rutherford v svojem delu *Institutions in Economics* za to smer pravi, da je njena glavna tema proučevanja, kako prilagoditi institucionalne procese na novih tehnologijah. Pomembna zadeva, ki jo v zgoraj omenjeni knjigi avtor omenja, je ta, da so tovrstna prilagajanja pogosto precej odvisna od politične in ekonomske moči velikih korporacij (Rutherford, 1995, str. 2).

Druga struja, ki se je pojavila znotraj stare institucionalne ekonomike, je zasnovana na delih Johna R. Commonsa ter njegovih privržencev Warrena Samuela in Allana Schmida. Osnovna zanimanja in preokupacije te struje so razvoj in vpliv zakonodaje, lastninskih pravic ter organizacijskih struktur na ekonomsko moč, razvoj ekonomskih transakcij ter porazdelitev dohodka. Zgodovinarji ekonomske misli trdijo, da je Commonsov pristop bolj podoben pristopu nove institucionalne ekonomike kot pa Veblenovemu pristopu, in sicer zaradi skupnih značilnosti, ki jih imata ti dve teoriji glede transakcijskih stroškov, lastninskih pravic ter organizacijskih struktur. Vendar poleg te podobnosti velja, da se z metodološkega vidika Commonsov pristop in nova institucionalna ekonomika razlikujeta.

1.3.2 Nova institucionalna ekonomika

Nova institucionalna ekonomika je na ekonomsko-teoretični sceni nastopila konec 70. let 20. stoletja. Za novo institucionalno ekonomiko (NIE) velja enako kot za OIE, da znotraj nje obstajajo različni pristopi ter različni koncepti. Med njimi lahko omenimo teorijo javne izbire, koncept interesnih skupin, konstitucionalno ekonomiko ter analizo na podlagi transakcijskih stroškov.

Za nekatere zagovornike NIE velja, da so naklonjeni bolj neoklasičnemu pristopu in uporabi teorije iger, za druge pa je značilen avstrijski institucionalni pristop ter poudarjanje institucionalnega spreminjanja skozi čas. Za obe smeri (tako neoklasično kot avstrijsko) velja, da se zavzemata za deregulacijo trga, politike laissez-faire, tržno suverenost, za obe lahko torej rečemo, da na splošno podpirata obstoj kapitalizma. Novi institucionalisti poskušajo institucije kot vplivno komponento v ekonomiji vpeljati v neoklasično paradigmo (ki predpostavlja stabilnost in nespremenljivost institucionalne strukture). To pomeni, da se NIE še vedno opira na kategorije racionalnega posameznika, maksimizacije koristnosti in profita ter na koncept splošnega ravnotežja. Zagovorniki NIE poskušajo pojasniti, kakšen je institucionalni vpliv na ekonomijo ter vpliv ekonomsko-političnih dejavnikov na institucije.

Med zagovornike NIE sodijo Ronald Coase, Douglass North, Elinor Ostrom in Oliver Williamson. Za O. Williamsona velja, da je zaslužen za uporabo pojma nova institucionalna ekonomika v ekonomski teoriji. Predstavniki NIE poudarjajo pomen informacije in transakcijskih stroškov kot glavnih komponent ekonomske rasti. Novi institucionalisti prek institucij, kot so podjetja, lastninske pravice, iščejo način zniževanja transakcijskih stroškov in izboljšanja ekonomske rasti ter želijo prek njih pojasniti, kakšen je vpliv na razvoj države in zakaj je ekonomska rast v različnih državah različna. Za NIE je značilno, da imajo bolj formalističen (matematičen) pristop, da imajo posameznika za popolnoma racionalen subjekt, ki naj sprejema racionalne odločitve na podlagi predhodnih optimizacijskih izračunov, in so proti obsežnemu državnemu intervencionizmu. To so prav

nasprotne lastnosti kot pri OIE in lastnosti Galbraitha, kateremu namenjam naslenjega dela.

2 Življenje in delo Johna K. Galbraitha ter njegovi teoretični prispevki

V naslednjem delu naloge bom na kratko predstavil del bogatega Galbraithovega življenja in trenutke v njegovi karieri, ki so mu omogočili, da ga uvrščamo med najboljše ekonomiste v svetu. V nadaljevanju bo govor tudi o širokem opusu njegovega dela, sledil bo pregled njegovih teoretičnih prispevkov. Galbraith je tipičen institucionalni ekonomist, na kar nas opozarjajo njegova dela. Ukvarjal se je predvsem s teoretičnimi analizami. Ker se je izogibal matematičnim metodam in se hkrati opiral na teoretične analize, ga uvrščamo med teoretike stare institucionalne ekonomike.

2.1 Življenje in delo

John Kenneth Galbraith je bil rojen v kmečki družini 15. oktobra leta 1908 v mestu Iona Station, Ontario v Kanadi. Rodil se je materi Sarah Catherine in očetu Williamu Archibalu Galbraithu, od katerega je tudi podedoval liberalne korenine, na katere se je opiral skozi svojo politično in znanstveno kariero. Postal je vodilni mislec in verjetno najbolj znan ekonomist v drugi polovici 20. stoletja. Njegovi pogledi predstavljajo kritiko sodobne kapitalistične družbe, za katero je značilno, da so osebni dosežki in materialna blaginja postavljeni pred javni interes in potrebe, čemur je Galbraith ostro nasprotoval. Umrli je 29. aprila leta 2006 (97 let) v mestu Cambridge, Massachusetts, Združene države Amerike.

Slika 1: John Kenneth Galbraith



Vir: Galbraith John K., 2011.

Njegovo šolanje je bilo občasno prekinjeno, saj zanj zaradi dela na kmetiji ni imel časa. Končal je srednjo šolo, nato pa odšel študirat agrarno ekonomijo na Ontario Agriculture College, na katerega se je vpisal leta 1926 (takrat del University of Toronto, zdaj

University of Guelph) in ga končal z odliko leta 1931. Nato je nadaljeval študij agrarne ekonomije na Univerzi v Kaliforniji, na Berkeleyju, kjer je leta 1934 tudi doktoriral. Galbraith je povedal, da so leta na Berkeleyju najbolj vplivnala na njegovo ekonomsko kariero. Tam se je seznanil z ekonomskimi dosežki ekonomistov, kot so Veblen, Smith, Keynes, Marx, ki so močno vplivali na njegovo razumevanje ekonomije. Največjo motivacijo in vpliv pri njegovem napredku sta imela velika depresija ter John Maynard Keynes, ki je podal jasno rešitev takrat aktualnega problema brezposelnosti s pomočjo fiskalne politike oz. državne potrošnje, ki je kasneje postala vodilna makroekonomska politika. Zelo je bil navdušen nad Keynesovimi elaborati, kar ga je vodilo k nadaljnjemu proučevanju in razvijanju njegovih misli. Tako je kasneje postal progresiven zastopnik keynesianske politike, ko ta še ni bila sprejeta kot nova smernica ekonomskih misli. Njegov prispevek k ustanovitvi *The Journal of Post Keynesian Economics* je samoumeven dokaz progresivnega zastopanja te politike. Kasneje v letu 1934 je začel svojo dolgo profesionalno, čeprav pogosto prekinjeno kariero poučevanja na harvardski univerzi, kjer je s časom postal častni profesor. Tam se je srečal z ekonomisti Josephom Schumpetrom, Paulom Samuelsonom in Edwardom Chamberlinom. Druženje z njimi je prispevalo k oblikovanju njegovih kritičnih razmišljanj.

Preden je prišlo do velike depresije, je bil Galbraith mlad ekonomist pod vplivom ortodoksne teorije, ki se je v tem času poučevala na različnih univerzah. Njegovo prijateljstvo s Henryem S. Dennisonom, kot pravi Kyle Bruce (2000) v svojem članku *Conflicts and Conversion*, je bilo eden izmed ključnih dejavnikov za Galbraithov prehod na institucionalno teorijo. Pod vplivom E. Chamberlina in J. Robinsonove so se dotedanja Galbraithova razmišljanja o ekonomski teoriji dokončno odmaknila od ortodoksne paradigme. V istem letu (1933) sta izšli Chamberlinova knjiga *The Theory of Monopolistic Competition* in Robinsonova knjiga *The Economics of Imperfect Competition*, nad katerima se je Galbraith navdušil in uvidel aplikativno uporabo teh konceptov nad kapitalizmom, kot ga je on spoznal skozi svoje izkušnje. Vredno je omeniti, da je tudi produktna diferenciacija Chamberlinov koncept, ki ga kasneje najdemo v Galbraithovem konceptu »učinek odvisnosti«. Na ekonomski sceni se je pojavil v začetku 30. let 20. stoletja v času velike depresije, ko so vse vlade iskale napotke za izhod iz krize. Galbraith (1936) je takrat napisal članek Monopolna moč in cenovne rigidnosti. To je bilo istega leta, ko je John Maynard Keynes izdal knjigo Splošna teorija, ki je obravnavala podobno tematiko kot Galbraithov članek, s čimer je prispeval k lažjemu sprejemanju do tedaj neznanega ekonomista med že uveljavljenimi ekonomisti. V tem članku je predstavil svoje ideje o nepopolni konkurenci, ki so mu odprle vrata v bogato ekonomsko kariero (Ramartan, & Szenberg, 2010).

Izkušnje, s katerimi se je Galbraith srečal izven akademskih krogov, so bile za razvoj njegove doktrine zelo pomembne. V svoji navdušujoči knjigi *His Life, His Politics, His Economics* je Richard Parker zatrdil, da so se vizionarski pogledi, ki jih je Galbraith zastopal, rodili v obdobju njegovega zgodnjega delovanja na področju agrarne ekonomije.

Galbraithova izkušnja na agrarnem področju (čeprav kasneje v njegovem življenju prinese nekaj dokazov) je bila, da neoklasične ekonomije ni možno aplicirati na moderno stanje ekonomije, v katerem je centralna figura korporacija in ne majhno podjetje. Tovrsten dokaz je bil način kmetijskega odločanja glede obsega proizvodnje. V okviru kmetijstva se ta nikoli ne sprejema na podlagi marginalnih izračunov, kar ni v soglasju z neoklasično teorijo. Druga pomembna izkušnja v njegovi karieri je bila služba v administraciji za agrarne prilagoditve (Agricultural Adjustment Administration), kjer je na konfliktu med kmeti in njihovimi zaposlenimi uvidel pomembnost moči in denarja v ekonomiji. Nauk iz te izkušnje se pojavi v kar nekaj njegovih delih (eno izmed njih je knjiga Nova industrijska država). Kasneje dobi službo kot kolumnist in urednik v Fortune magazine, ki prinese pomembne dokaze o tem, da popolna konkurenca, kot jo večina aktualnih ekonomistov zagovarja, ne drži in da je prevladujoča tržna struktura oligopolna tržna struktura z veliko korporacijo, ki se pojavi kot glavni tržni subjekt. V oligopolni tržni strukturi pa za popolno konkurenco velja, da ne deluje. Vloga, ki jo Galbraith imel kot »cenovni car«, to je delo v Office of Price Administration v času druge svetovne vojne, je prispevala k ideji o nujnosti državne intervencije, zlasti prek regulacije cen in omejitev korporacijske moči (monopolne cene) ter inflacijskih pritiskov.

Svetoval je številnim predsednikom držav, med katerimi so bili tudi ameriški Franklin D. Roosevelt, John F. Kennedy in Lyndon B. Johnson. V svoji karieri je bil tudi ambasador ZDA v Indiji, objavil je dva romana in monografijo o indijskem slikarstvu. V obdobju predsedovanja Lyndona Johnsona se je Galbraith oddaljil od pogledov ameriške vlade zaradi vojnega izbruha v Vietnamu. Postal je zelo kritičen do ameriške države, ki je velike količine denarja namenjala vojaškim potrebam ter fiskalno politiko usmerila v korist bogatejšim in ne revnejšim, kot se od države pričakuje.

Najbolj znana njegova dela so Družba obilja (1958), Ameriški kapitalizem (1961), Nova industrijska država (1967) ter Ekonomika in javni interes (1973). Njegova dela so odraz nezadovoljstva z neoklasično teorijo oz. z njenimi predpostavkami, ki jim, kot sem že omenil, namenja ostre kritike. Njegove kritike se nanašajo na koncept popolne konkurence, obstoj velikega števila majhnih podjetij ter koncept suverenega potrošnika. Med drugim so njegovi kritiki podvrženi tudi BDP kot instrument merjenja gospodarske rasti, pomembnost zasebnega sektorja nad javnim ter obrestna mera kot instrument uravnoteženja inflacijskih pritiskov, katerih učinki so po Galbraithu zanemarljivi.

Galbraith je bil eden izmed najvplivnejših ekonomistov 20. stoletja, ki pa kljub temu ni bil nagrajen z Nobelovo nagrado. O tem je Paul Samuelson zapisal, »da bo Ken (kot so ga njegovi sodelavci in prijatelji klicali) ostal v spominu vsem, ki so ga vsaj enkrat prebrali, medtem ko bo večina od nas nobelovcev ostala zapuščenih na zaprašenih knjižničnih policah«.

2.2 Prispevki Johna K. Galbraitha skozi pregled njegovih konceptov

Galbraith je poskusil ekonomijo postaviti na nove temelje, ki naj bi bili bližje realnosti, kar za neoklasično teorijo ni značilno. Velik del njegove ekonomske analize je kritičen do neoklasične teorije. Njegove prispevke k ekonomski teoriji bomo pregledali prek njegovih konceptov, iz katerih je razvidno, da je Galbraithov pristop k ekonomiji zelo drugačen kot pristop neoklasične teorije, kar je tudi namen naslednjega dela naloge.

2.2.1 Konvencionalna modrost

Galbraith v svojih delih neoklasično teorijo pogosto označuje s pojmom »konvencionalna modrost«. Neoklasična teorija ni več relevantna in ni sposobna pojasniti problemov, s katerimi se sooča sodobna družba, kaj šele prispevati k njihovem reševanju, je pa v ekonomski literaturi še vedno aktualna. Ta teorija je nastala v obdobju, ko so se družbe soočale s pojavom redkosti in z zadovoljevanjem elementarnih potreb prebivalstva. Za sodobne družbe pa to ne velja. Ne gre več za zadovoljevanje potreb, temveč za zadovoljevanje potrošnikovih želja. To pomeni, da so se okoliščine spremenile in da neoklasične predpostavke niso več relevantne.

Koncept »conventional wisdom« je verjetno eden izmed Galbraithovih najbolj znanih konceptov. Galbraith ločuje med tem, kar je resnično, in tem, kar je sprejemljivo. Po tem konceptu se je v točki prehoda spoznavanja stvarnosti ustvaril boj med tem, kar je sprejemljivo, in tem, kar je resnično. Sprejemljivost neke ideje ni odvisna le od materialne koristi in ugleda, ki ga ljudje pridobijo, temveč tudi od njihove seznanjenosti z idejo in njenega razumevanja. Seznanjenost z idejo in njena razumljivost, ki sta delo vidnih ljudi, omogočata poistovetenje s posameznikom. To poveča samospoštovanje posameznikov, da jim stabilnost in zaupanje v to, kar verjamejo. Predvsem pa služi posameznikovemu egu, kar poveča interes ljudi, da se držijo blizu idej, ki so se jih z naporom naučili. To, s čimer smo že seznanjeni, je za nas znano in razumljivo, tega se navadimo in daje nam neko zavetje. V ozadju tega koncepta leži psihološka varnost posameznikov, ki so naklonjeni takšnemu načinu razmišljanja, da jim strinjanje z idejami ponuja neko udobnost. Sprejemljivost takšnih idej omogoča predvidljivost in njihov obstanek v družbi. Ideje, ki so cenjene zaradi sprejemljivosti in so kot takšne predvidljive, Galbraith prepozna kot »conventional wisdom« (Galbraith, 1999, str. 8).

Galbraith vidi v konvencionalni modrosti problem v tem, da se ta ne prilagaja spremembam, ki so nastale v razvoju ekonomije, temveč zasleduje želje javnosti. To, v čemer se ljudje počutijo varne, v kar zaupajo. Tovrstne rigidnosti konvencionalne modrosti predstavljajo okove za proces prilagajanja ekonomije na dejansko stanje. Za Galbraitha konvencionalna modrost preprečuje jasno videnje ekonomskih problemov in njihovo odstranjevanje. Še slabše, pravi Galbraith, postajajo razmere pod konvencionalno

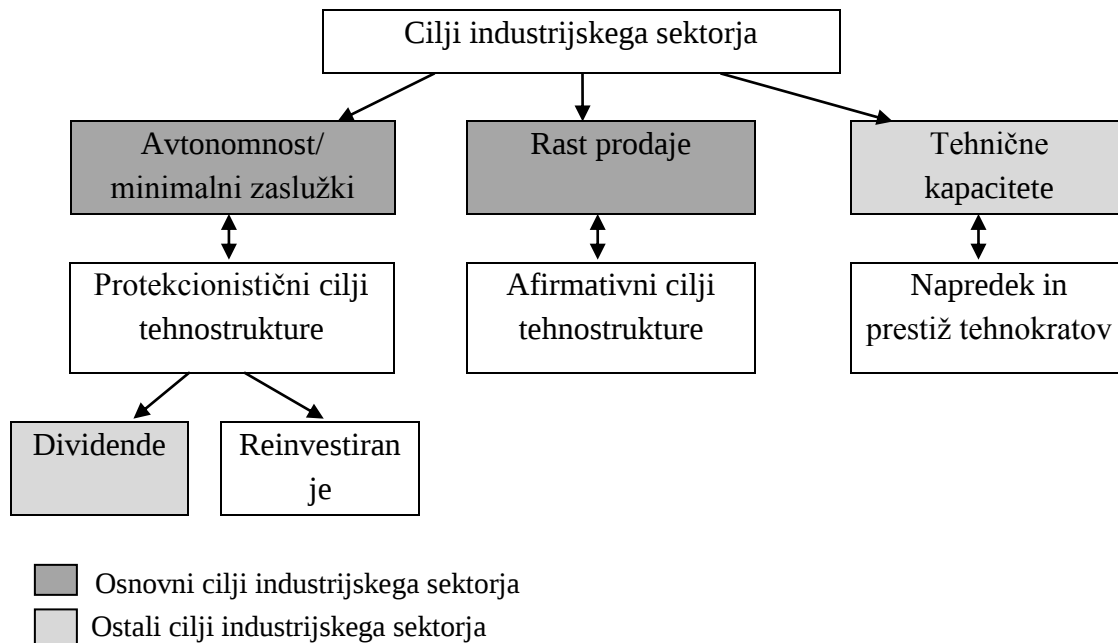
modrostjo zaradi njene zaščite, ki jo ta pridobi v okviru izobraževalnega sistema, ki predstavlja mehanizem za vztrajno širjenje teh idej.

2.2.2 Teorija podjetja

Teorija podjetja, ki jo neoklasični teoretiki zagovarjajo, pravi, da na trgu obstaja veliko število majhnih podjetij, vodenih od svojih lastnikov, ki imajo za cilj maksimiranje lastnega dobička, po katerem naj bi podjetja organizirala njihovo delovanje na trgu. Berle in Means sta v svojem delu *The Modern Corporation and Private Property* razvila koncept »management-dominated firm«, iz katerega izhaja ugotovitev, da je v večini ameriških korporacij prišlo do prenosa nadzora nad podjetjem od delničarjev na menedžment korporacije. S to ugotovitvijo se je strinjal tudi Galbraith. Iz tega izhaja, da Berle in Means (za njima pa tudi Galbraith) zanikata predpostavko, da bi bili lastniki hkrati voditelji podjetja. Oni namreč v sodobni strukturi podjetja ločujejo med funkcijo lastništva, ki pripada delničarjem in investitorjem tega podjetja, ter funkcijo vodenja podjetja, ki je v rokah menedžerjev. Sledi Galbraithovo mnenje o tem, da maksimiranje profita kot cilj podjetja lahko drži samo za majhna podjetja, ki delujejo na tržnem sektorju ekonomije (za Galbraitha velja, da razlikuje med tržnim in načrtovalnim sektorjem). Planski sektor ekonomije pa predstavljajo korporacije, ki so v sodobni ekonomiji centralne figure, so usmerjene predvsem protekcionistično v tem smislu, da si prizadevajo predvsem za svoj obstanek na trgu. V protekcionističnem smislu podjetje ne bi smelo poslovati z izgubo, zagotoviti bi moralo minimalne dobičke. S tem bi se dosegla določena avtonomnost poslovanja podjetja, delničarji bi bili zadovoljni in ne bi posegali v poslovanje podjetja. Zagotovljen bi bil obstoj podjetja, saj mu ne bi grozil prevzem, kar bi se lahko zgodilo zaradi nižje tržne vrednosti, kot je to značilno za podjetja v izgubi.

Za protekcionistične cilje podjetja je značilno, da se nanašajo na stabilnost organizacije navznoter, medtem ko se afirmativni cilji podjetja nanašajo na stabilnost podjetja navzven. Drugi cilj podjetja je, da je orientirano afirmativno, k svoji kontinuirani rasti, in to predvsem v smislu rasti prodaje, ki prinaša višjo stopnjo proizvodnje, kar nas vodi do večjega dobička ter na koncu vse skupaj do povečane moči korporacije. Ta dva cilja, predstavljena na Sliki 2 spodaj, sta v sodobni korporaciji po Galbraithu prioriteta podjetja, ne pa maksimiranje dobička. Če bi menili drugače, bi bilo to naivno, pravi Galbraith, saj dajejo menedžerji prioritete investicijam, namenjenim rasti in razvoju podjetja, šele potem so na vrsti izplačila dobičkov delničarjem (Brue, 2000, str. 416). Oblika korporacije, ki jo poznamo danes, brez investicije ne bo obstala, saj ji to omogoča tehnično inovativnost in s tem ekonomijo obsega, kar vpliva na zniževanje stroškov, prek zniževanja stroškov pa se dosežejo nižje cene, kar poveča prihodke podjetja. Posredno to vpliva tako na položaj oz. napredek, ki ga tehnokrati ustvarjajo, kot tudi na njihovo moč ter prestiž, ki ga uživajo v družbi.

Slika 2: Prioritete industrijskega sistema



Vir: B. Laperche, J. K. Galbraith, & D. Uzunidis: *Innovation, evolution and economic change*, 2006, str. 333.

Proučevanje tega, kaj je končni cilj podjetja, Galbraith začne z analiziranjem neoklasičnega modela monopola (oligopola), ki pravi, da se prek omejitev obsega proizvodnje in posledično dviganja cen na visoko raven povečuje profit podjetja. Galbraithova teorija pa trdi nasprotno in pravi, da so v tem primeru oligopoli na slabšem, saj bi lahko zaradi višjih cen izgubili tržni delež. Če je strategija podjetja takšna, da ostajajo cene na relativno nizki ravni, doseže podjetje večji obseg proizvodnje in tudi povečan obseg prodaje, kar vodi do večjega zaslužka. Z izvajanjem tovrstne strategije podjetja zadržijo že pridobljeni tržni delež ter s povečanim dobičkom ustvarijo sredstva, ki bodo namenjena za investicije v njihovem nadaljnjem razvoju. S tem uresničijo tako protekcioniistične kot tudi afirmativne cilje, dosežejo večjo stabilnost zaposlovanja, člani tehnostrukture pa pridejo tudi do denarnih nagrad, kar je eden izmed njihovih ciljev.

Galbraithovo teorijo podjetja podpirajo tudi empirični dokazi. Po uveljavitvi neoliberalnega ukrepa in državne deregulacije trga so se povečali prevzemi in združitve podjetij tako med konkurenčnimi kot med nekonkurenčnimi (konglomerati) podjetji. Vendar ostaja nesporno dejstvo, da takšni prevzemi niso vedno vodili k povečanju profita zdaj združenega podjetja. Če k temu prištejemo še oglaševalske kampanje, namenjene povečanju tržnega deleža, dobimo drugačno sliko od tiste, ki jo zagovarja ortodoksna teorija. S tem dobi Galbraithova teorija podjetja popolno potrditev.

Iz njegove teorije izvira zanimiva implicitna opomba, na katero opozarja S. Brue (2000). To je nepravilnost protimonopolne politike. Cilj protimonopolnih uslužbencev je poiskati neregularnosti, ki se pojavijo v določenem podjetju, ki bi slabo vplivale na potrošnike ali konkurenčnost ostalih podjetij, udeleženih v določeni industriji. Po Galbraithovi teoriji velja, da nizke cene in velik obseg proizvodnje ne vplivajo slabo ne na potrošnika ne na konkurente, hkrati pa imajo podjetja svobodno pot pri svoji rasti. Iz zgoraj navedenih dejanj lahko sklepamo, da iz napačne predpostavke o maksimizaciji profita izhaja tudi napačna smer ekonomske politike podjetja. Ta je usmerjena k višji ceni; prav tako je omejena proizvodnja tudi napačna usmeritev protimonopolne zakonodaje, ki je usmerjena k iskanju neregularnosti v cenah in nelojalni konkurenci. Naslednji citat povzema našete argumente:

»Taka protimonopolna rešitev, ki izhaja iz neoklasičnega modela, je neškodljiva, ne predstavlja nevarnosti za moč in avtonomnost tehnostrukture ali za njeno afirmativno rast. Mnenje je bilo, da je rešitev popolna, saj velja, da se je konkurenca štela kot zdravilo za vse industrijske bolezni. Ta v bistvu vse pritožbe usmerja v neškodljiv kanal //...// najboljši s stališča tehnostrukture je, da bo imuna na vse napade. Še boljše je, da obstaja sistem idej, ki preusmerja vse napade v kanale, ki so za tehnostrukture varni« (Brue, 2000, str. 417).

Planski sektor ekonomije je dobil podporo s strani države, ko se je odločil za izvajanje neoliberalnih ukrepov in decentralizacijo trga. Tako so se odprla vrata korporacijam za razširitev njihove dejavnosti na mednarodnih teritorijih, dobili smo ekonomsko globalizacijo, zlasti v finančnem sektorju. Korak k decentralizaciji trga gre močno v prid korporacijam in njihovim afirmativnim ciljem kontinuirane rasti, kar je le napačno usmerjanje neoklasične teorije podjetja.

2.2.3 Countervailing power

Pomembna komponenta, ki je ortodoksna teorija v ekonomsko analizo ne vključuje, je moč, tako ekonomska kot politična, ter posledično neusklajevanje moči med ekonomskimi subjekti. Uravnoteženje tržne moči je eden izmed osrednjih problemov ekonomske teorije, ki obstaja že od začetka ekonomske znanosti. Kot pomembna, a pozabljena komponenta postane moč tema proučevanja v delih Johna K. Galbraitha.

Odgovor na vprašanje, kako je na trgu pri obstoju nepopolne konkurence (ki je po ortodoksni teoriji ne bi smelo biti) delovanje ekonomije še vedno stabilno, nam pokaže izhodiščno točko Galbraithove analize moči v družbi. V ekonomski zgodovini sta bila prepoznana dva mehanizma za uravnoteženje ekonomske moči v družbi. Prvi način, ki je izrazito protekcionističen, je mehanizem državne regulacije, drugi način pa je mehanizem tržne konkurence, ki predstavlja liberalen ukrep uravnoteževanja. V novjšem času se je izkazalo, da obstaja še en mehanizem, prek katerega se ekonomska moč uravnoveša. To je

Galbraithov mehanizem »countervailing power« (Galbraith, 2002), ki je hkrati tudi odgovor na naše vprašanje.

Moč, o kateri govorimo, imajo velike korporacije, ki predstavljajo jedro sodobne ekonomije in svojo moč uporabljajo kot sredstvo za doseganje ciljev. Korporacije imajo monopolno ali oligopolno moč. To je nepopolna tržna konkurenca. Po ortodoksni teoriji, ki vidi v konkurenci edino rešitev problema optimalne alokacije resursov, velja, da s korporacijo kot centralno figuro trga optimalne alokacije ni možno doseči. Konkurenca se odvija na trgu in naj bi pripomogla k temu, da sta ponudba in povpraševanje uravnotežena oz. da se obdrži nevtralna ekonomska moč med tržnimi subjekti. Dejansko pa vidimo, da je tudi z obstojem korporativnih elementov delovanje ekonomije nemoteno, alokacija resursov je blizu optimalnemu stanju in ekonomska moč tržnih subjektov je uravnotežena.

Z razvojem ekonomije in vzponom korporacije se je navadna panožna organizacijska struktura oblikovala kot sestava treh ali štirih podjetij, eno izmed njih je cenovni vodja te panoge. S takšno industrijsko-korporativno strukturo stopnja neodvisnosti na trgu pada zaradi naraščajoče uporabe moči s strani korporacije, zaradi katere se konkurenca ne more uveljaviti. Prevlada korporacije nad trgom se pokaže z močnim vplivom na cene ter z bolj ali manj neelastično krivuljo povpraševanja. Konkurenca v korporacijskih okoliščinah nima možnosti za reguliranja trga in v tem smislu je dopolnjena z mehanizmom »countervailing power«. Lahko rečemo, da konkurenca deluje le na tržnem sektorju ekonomije, kjer obstajajo majhna podjetja, mehanizem countervailing power pa na načrtnem sektorju, kjer delujejo korporacije. Iz tega lahko sklepamo, da ima Galbraithov koncept »countervailing power« na trgu komplementarno vlogo. Dokler za konkurenco velja, da deluje na strani ponudbe ali na strani povpraševanja, za Galbraithov mehanizem »countervailing power« velja, da se pojavi na drugi strani trga kot opozicijska sila v obliki organiziranega upora. Tako se omeji moč korporacije in organizacije onstran poslovanja se zaščitijo pred korporacijsko močjo. Druga lastnost tega mehanizma je, da se sam obnavlja (self-generating). Enako velja tudi za koncept popolne konkurence. Pojavljanje moči na enem mestu v ekonomiji povzroča pojav nasprotujočih si sil na tem mestu. Za boljši vpogled v ta koncept je Galbraith navedel primere, kot so moč sindikatov, ki se postavi nasproti moči velikim korporacijam, moč velikih proizvajalcev, ki se postavi kot opozicijska sila velikim trgovcem. Tako se ekonomski sistem uravnatežuje. Po Colanderju in Landrethu je Galbraithova nevidna roka (kot so poimenovali ta mehanizem) zamenjala Smithovo nevidno roko (Landreth, & Colander, 1994, str. 396).

Za mehanizem »countervailing power« velja, da deluje na vseh področjih ekonomije, ko je ta v fazi stabilnega razvoja. Njegovo delovanje je neučinkovito v primeru, da eden izmed udeležencev določene industrije izvede vertikalno integracijo, s čimer se izogne mehanizmu »countervailing power« oz. poveča svojo moč nad drugim udeležencem. Drugi primer neučinkovitosti tega mehanizma je, ko je ekonomija izpostavljena inflaciji in inflacijskim pritiskom. V takšnih razmerah je na obeh straneh interes, da se tržne cene

dvignejo, saj tako stroške prenesejo v višje cene. V tem primeru, ko se ekonomija sooča z inflacijskimi pritiski in mehanizem »countervailing power« ne deluje, je potreben nastop države in njene intervencije na trgu, tako kot je to v primeru popolne konkurence.

2.2.4 Tehnostruktura

Kaj je tehnostruktura? Kdo sodeluje v tehnostrukturi? Še mnogo drugih vprašanj nam pade na misel, ko se prvič srečamo s tem pojmom. Tehnostruktura je pojem, ki ga je Galbraith razvil v svojem delu *Nova industrijska država*, napisanem leta 1967. Koncept tehnostrukture lahko razumemo iz Galbraithovega citata, ki nam bo odgovoril tudi na zgoraj zastavljena vprašanja. Tehnostrukturo »sestavljajo predsednik, nekaj podpredsednikov s pomembnim osebjem, ki odgovarjajo za posamezne oddelke, in morda še šefi oddelkov, ki niso vključeni med prej omenjene. Vključuje pa tudi majhen odstotek tistih, ki kot soudeleženci prispevajo podatke za skupinsko odločanje« (Galbraith, 1970, str. 73). V zadnji skupini so zajeti vsi, ki prispevajo svoje strokovno znanje, talent ali izkušnje za odvijanje korporativnih procesov. Zaradi tega je Galbraith menil, da so možgani oziroma inteligenca podjetja zadnja skupina, ne pa poslovno vodstvo.

V preteklosti je obstajal podjetnik (kapitalist), ki je bil hkrati lastnik in menedžer (voditelj) podjetja. Usmerjen je bil v proizvodnjo določene dobrine v manjšem obsegu. Z razvojem podjetij so se proizvodne zmogljivosti povečale, uvedla se je nova tehnologija, naraslo je število zaposlenih in s tem se je pojavila potreba po načrtovani ter koordinirani proizvodnji. S takšnim številom operacij, ki se morajo izvajati nemoteno, se je pojavila potreba po skupinskem delu. Če imamo v glavi velikost dejavnosti, ki jih izvaja korporacija, in pomembnost sprejemanja odločitev, kot tudi število odločitev, ki so vitalne za obstoj te korporacije, bomo brez težav razumeli, da je potrebno znanje (oz. informacije), izkušnje več kot enega človeka, namreč »nobeno človeško bitje ne more sprejeti vsega znanja, ki se danes ponuja oziroma je potrebno za neko delo« (Galbraith, 1970, str. 64). Iz tega citata je razvidno, da je v organizaciji skupinsko delo postalo neobhodno, in to predvsem zaradi kakovosti odločanja, ki jo zmora skupina v primerjavi z enim samim človekom. Razumevanje koncepta skupinskega odločanja je verjetno ključno za razumevanje moči tehnostrukture. Noben posamezen član neke skupine ne zmora sprejeti tako kakovostnih odločitev, kot zmorejo to člani določene formalne ali neformalne skupine. »Če bi bilo drugače, bi tako poslovna organizacija kot vlada ostali v določenem trenutku sredi dela in čakali na prihod človeka z zahtevnim širokim znanjem, ki bi rešil aktualni problem« (Galbraith, 1970, str. 68).

Lastnost, ki je poudarjena v poglavju o tehnostrukturi, je premoč skupinskega odločanja nad posameznikovim. V svoji knjigi *Nova industrijska država* je Galbraith poglavje o tehnostrukturi odprl z naslednjim izrekom: »Vpliv skupine nad individualno akcijo je najpomembnejša značilnost menedžerske organizacije v veliki korporaciji« (Galbraith, 1970, str. 64). Govor je o moči, ki jo učinkovitost skupinskega dela prinese korporacijam v

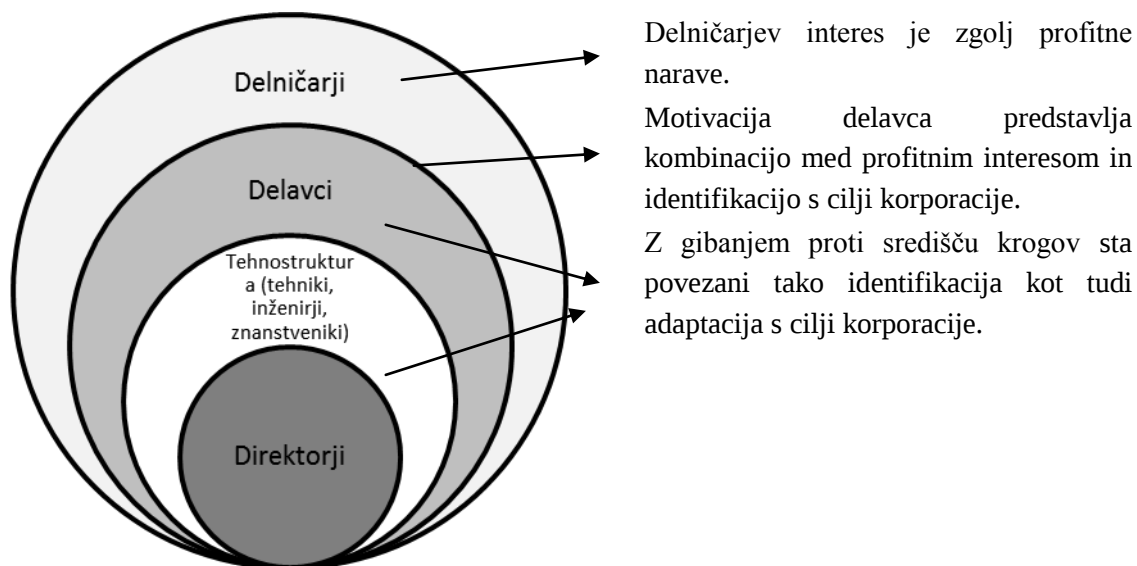
primerjavi z učinkovitostjo posameznikovega dela. Skupina sprejema odločitev s tem, da analizira in ocenjuje specializirane informacije svojih članov. Po Galbraithu »sodobno ekonomsko družbo lahko smatramo samo kot povsem uspešno prizadevanje, da bi z organizacijo združili skupinsko osebnost, ki je za uresničevanje svojih ciljev veliko sposobnejša kot naravna oseba« (Galbraith, 1970, str. 64). To pomeni da skupinsko odločanje daje moč organizaciji, ki izhaja iz znanja posameznikov, ki se pri skupinskem delu povezuje in dobi močnejšo obliko. Vpliv skupinskega odločanja Galbraith pojasni takole: »Če je za neko odločitev pogoj specializirano znanje skupine ljudi, jo lahko preuči le podobna skupina s podobnim znanjem« (1970, str. 69). Se pravi, odločbe, sprejete s strani specialistične skupine, lahko revidira samo skupina s podobnim znanjem in ne posameznik. Iz tega citata se jasno vidita moč in pomen skupinskega odločanja v korporaciji. Med drugim Galbraith meni, da je samovoljna odločitev posameznika slabše kvalitete kot to velja za skupino in vodi k neodgovornosti te skupine ter sproži konkurenco med njenimi člani – o tem, kdo bo imel zadnjo besedo pri odločanju. Posameznikovo identificiranje znotraj določene skupine ga osvobodi odgovornosti, ki je sestavni del odločitvenega procesa, ter hkrati doda maksimalno kakovost odločitve. Za realizacijo neke odločitve je nujno imeti soglasje skupine z vsakim posameznikom. Če bi bilo drugače, odločitev v skupini zagotovo ne bi bila sprejeta.

Primer skupinskega odločanja, ki ga v tem poglavju Galbraith zelo dobro razlaga, je odbor. Po njem je odbor oz. sestanek članov odbora mesto, kamor se informacije pošiljajo iz hierarhično nižjih ravni, se analizirajo ter na podlagi teh analiz se sprejemajo odločitve. Člani odbora so strokovnjaki z različnih relevantnih področij, sestava pa se lahko spreminja glede na potrebe podjetja. Odbor sestavljajo posamezniki z bogatim znanjem, ki ga posredujejo takrat, ko je treba kakšno odločitev sprejeti, zavrniti ali prenesti višjemu odboru. Delo odbora omogoča preučevanje, preizkušanje ustreznosti in zanesljivosti informacij. Od tukaj vidim delo skupine kot filter za informacije, na podlagi katerega se odločitve sprejemajo. Poleg funkcije učinkovitosti, ki jo je Galbraith v skupinskem delu prepoznal, je združevanje posameznikov v skupine tudi spodbuda za duševni napor. »Nekdo lahko uživa udobje brezdelja zasebno, manj ugodno v javnosti, najmanj pa med delovnim časom« (Galbraith, 1970, str. 67).

Galbraith je poskusil pojem tehnostrukture prikazati z neformalnim hierarhičnim modelom z vzpostavljanjem korelacije med stopnjami motiviranosti na posameznih ravneh organizacijske strukture. V neoklasični teoriji podjetja je priznana hierarhija moči piramidalna hierarhija, kjer velja, da so v samem vrhu delničarji, ki jim sledi odbor direktorjev, menedžment ... vse do posameznega delavca v nekem oddelku. Po Galbraithu v hierarhiji korporacije velja nemoč delničarjev, odbor direktorjev je postavljen za menedžmentom, njegove odločitve pa so odvisne od odločitev (informacije) na nižjih ravneh. Takšno hierarhijo je Galbraith predstavil na podlagi koncentričnih krogov, ki predstavljajo različne stopnje motiviranosti udeležencev (glej Sliko 3). Galbraith je prepoznal tri motivatorje, ki so:

- finančna nagrada – motivacija za delo oz. uresničevanje ciljev organizacije;
- identifikacija – prostovoljno dajanje prednosti ciljem organizacije;
- adaptacija – posameznikova želja za približanje lastnih ciljev ciljem organizacije.

Slika 3: Hierarhično-motivacijska struktura v korporaciji



Vir: B. Laperche, J. K. Galbraith, & D. Uzunidis: *Innovation, evolution and economic change*, 2006, str. 333.

V zunanje kroge Galbraithove hierarhije sodijo delničarji, ki jih zanima le finančna nagrada in so v tem smislu le pasivni člani motivacijske hierarhije. Notranji prvi krog pripada delavcem; njihovo motivacijo predstavlja kombinacija med finančno nagrado in identifikacijo z organizacijo, kar z drugimi besedami pomeni, da boljši kot so pogoji dela, večja je motiviranost delavca. V središčnem krogu so tehniki, inženirji, znanstveniki in drugi posamezniki s specialističnim znanjem, ki je del tehnostrukture. Zanje pa velja, da identifikacija z organizacijo ni več ovira, saj lastne cilje že prilagajajo ciljem korporacije. Kot smo že ugotovili, je motivacija navadnih delavcev oz. nižjih slojev hierarhije lahko le identifikacija s cilji organizacije, z gibanjem proti notranjim krogom pa adaptacija postane bolj verjetna motivacija in je značilna za višje ravni hierarhije.

2.2.5 Učinek odvisnosti (Dependence effect)

Učinek odvisnosti je Galbraithov koncept, ki je dal neoklasikom nalogo, da revidirajo svojo teorijo. Predpostavlja se, da so potrebe potrošnika dane in da se tem potrebam proizvodnja prilagaja. Galbraith razmišlja drugače. Pravi, da ta proces poteka v nasprotno smer, da so proizvajalci tisti, ki usmerjajo potrebe potrošnikov. V moderni, bogati družbi po Galbraithu ne gre več za zadovoljevanje potreb, kot je bilo v času, ko se je neoklasična

teorija razvijala in ko se je ekonomska teorija ukvarjala s problemom redkosti. V moderni družbi ne gre za zadovoljevanje potreb posameznikov, temveč za zadovoljevanje posameznikovih želja, ki pa so zanj umetno ustvarjene. Zgoraj našteje argumente povzema Galbraithov citat: »Človeku, ki je lačen, ni treba povedati, da mora jesti« (Galbraith, 1999, str. 129).

Njegova iztočnica je, da v primeru, če so potrebe posameznika neobhodne, izvirajo iz njegove narave (njega samega); ker pa so zanj umetno ustvarjene, sledi, da ne morejo biti nujne, in kar je še pomembneje, da ne smejo biti ustvarjene od procesa, ki jih tudi zadovoljuje (Galbraith, 1999, str. 124). V tem konceptu gre za nekaj, kar si posameznik želi, ne pa nujno potrebuje. Nadalje se Galbraith opira na besede Jamesa Duesenberryja, ki je bil vodilni ekonomist na področju potrošniškega vedenja. On meni, da je eden izmed osnovnih socioloških principov moderne družbe visok življenjski standard, ki od potrošnika zahteva nakup in uživanje superiornih dobrin, kar vodi k večji potrošnji, večja potrošnja pa vodi k večji proizvodnji. Tovrsten način življenja v sodobni družbi je postal svojevrsten benchmark za ostale, ki si to tudi želijo oz. vrednotijo svoj življenjski standard po tem, kar posedujejo. Galbraith in tudi Keynes pred njim sta menila, da ima veliko vlogo pri ustvarjanju želja imitiranje (posnemanje). »Potrošnja določenega posameznika postaja želja njegovega soseda« (Galbraith, 1999, str. 126). Ta lastnost potrošnikov je kriva za nadaljevanje tega procesa, ki preide v nekakšno tekmovanje za prestiž med njimi ter predstavlja posredni proces ustvarjanja želja. Korporacije neposredno vplivajo na proces ustvarjanja želja in s tem na povečanje potrošnje prek oglaševanja in prodaje diferenciranih proizvodov. Nesporno dejstvo je, da ima oglaševanje za glavno nalogo ustvarjati željo (zavajanje kupca), povečati povpraševanje po določenem blagu in povečati vrednost blaga v očeh kupca. S takšnim načinom proizvodnje, ki ga korporacije uporabljajo, se blagostanje družbe ne izboljša, poveča se le želja potrošnikov za nakup dobrin, kar pa od korporacij zahteva večji obseg proizvodnje. Ta način umetnega ustvarjanja želja, ki jih tudi sam zadovoljuje, Galbraith poimenuje »učinek odvisnosti« (dependence effect). Želja po teh dobrinah ne temelji na dejanskih potrebah posameznika, temveč je odraz njegovih psiholoških potreb. Posameznik je postal predmet, prek katerega se dosežejo korporacijski cilji. Njegova suverenost, kot predpostavlja neoklasična teorija z razvojem kapitalistične družbe, je izgubila na pomenu.

Po Landrethu in Colanderju je glavni namen koncepta učinek odvisnosti, prek katerega poskuša Galbraith opozoriti na probleme, ki so povezani z velikostjo javnega in zasebnega sektorja ekonomije. Čeprav potrošnike z oglaševanjem nenehno opozarjajo na potrebe po novih potrošniških dobrinah, ki naj bi jim izboljšale kakovost življenja, pa za dobrine javnega sektorja ne obstaja niti približen učinek, ki bi pomagal k izboljšanju njihovega inferiornega položaja. Tovrstne neenakomernosti med javnim in zasebnim sektorjem po Galbraithu vodijo k socialnemu neravnotežju, ki ga poudarja z eno izmed svojih satiričnih izjav:

»Družina, ki ima dobro opremljen avto, se odpelje na izlet, na katerem rine skozi mesta, ki imajo slabo utrte poti, nepobrane smeti, neurejene fasade stavb, panoje, ki bi morali biti že zdavnaj izločeni iz uporabe. Vozijo se po podeželju, ki je bilo »ustvarjeno« s strani oglaševalskih umetnosti. Imajo piknik v bližini onesnaženega potoka z odlično zapakirano hrano, ki so jo prinesli v prenosnem hladilniku. Prenočijo v bližnjem parku, ki predstavlja »grožnjo« javnemu zdravju in morali. Tik pred počivanjem na zračnih vzmetnicah pod najlonskim šotorom se zavoha smrad razpadajočih odpadkov. Zgodi se lahko, da njihove neusklajene želje končajo v nejasnosti.«

Učinek odvisnosti lahko v določeni meri povežemo s psihološko teorijo Sigmunda Freuda, ki jo je njegov nečak Edward Bernays začel uporabljati za manipulacijo mase in s tem za ustvarjanje nove kulture, imenovane potrošništvo (consumerism). Ta je v korelaciji s stopnjo izobrazbe potrošnikov, namreč manj kot so ljudje izobraženi, lažje je z njimi manipulirati. Sprejemajo le to, kar vidijo, da delajo drugi, nimajo razvitega kritičnega mnenja in so v določeni meri odvisni od konvencionalnih idej. Nizka stopnja izobrazbe omogoča lažje dirigiranje potrošnikovih želja ter posledično možnost umetnega ustvarjanja želja, ki so neobhodne za večjo proizvodnjo. To nas ponovno vodi do sklepa, da potrošnik ni neodvisna (suverena) tržna figura in da ne določa obsega proizvodnje, temveč je od nje odvisen.

2.3 Aktualnost Galbraithovih idej

V tem delu naloge sem želel na kratko prikazati aktualnost Galbraithovih konceptov v sodobnem času in njihov učinek na razvoj tako mikro- kot makroekonomije. Galbraithov učinek odvisnosti je danes veljaven in sprejet še bolj kot pred pol stoletja. V današnjem času se oglaševalski instrumenti in tehnike, prek katerih se ta učinek izvaja, pojavljajo v razvitejših oblikah, zahvaljujoč razvoju praktične psihologije. Ta je prispevala k razvoju metod, ki se uporabljajo pri manipulaciji potrošnikov ter pri razvoju informacijske tehnologije, ki je omogočila, da podjetja ustvarjajo velike baze podatkov, v katerih se ustvarjajo konkretni potrošniški profili. Razvoj informacijske tehnologije omogoča tudi razvoj velikega števila spletnih aplikacij, s katerimi se je vpliv na potrošniške preference povečal. Tukaj se zopet pojavi informacijska tehnologija, ki je zelo koristna pri zbiranju in shranjevanju podatkov o potrošnikih. Prek tovrstnih podatkovnih baz poskušajo korporacije lastne izdelke približati potrošnikovim preferencam. Manipulacijo potrošnikov podpira konvencionalna modrost, ki pomaga tako, da ljudi drži v varnem kotu, dokler korporacije metode manipuliranja izboljšujejo in tako uresničujejo svoje cilje. Kar se tiče koncepta tehnostrukture in podkoncepta skupinskega dela, je to po mojem mnenju večinoma sprejeto, neizogibno in sestavni del sodobne korporacije. Informacijska tehnologija pripomore k temu tudi tako, da z obstojem velike baze podatkov in intranetnih komunikacijskih orodij poveča vsebinsko vrednost informacije, ki odločevalcem omogoča sprejemanje bolj racionalnih in bolj kakovostnih odločitev, ki so nujne za doseganje ciljev podjetja in s tem ciljev tehnostrukture. Vemo, da se velikost in dejavnosti korporacije s

časom povečajo, kar potrjuje Galbraithova teorija podjetja, da maksimizacija profita ni osnovni cilj korporacije, temveč je le sredstvo, s katerim se doseže konstantna rast podjetja. Rast pa korporacije dosežejo s prevzemom drugega podjetja ali z združitvijo z drugim podjetjem. Trend upadanja lahko vidimo v konceptu »countervailing power«, kjer sindikati kot opozicijska sila izgubljajo na pomenu, in to predvsem zaradi liberalne politike decentralizacije oz. privatizacije podjetja, s čimer se moč koncepta »countervailing power« izničuje. Na koncu, kot velja za zagovornike institucionalne ekonomije, je tudi Galbraith zagovarjal državno poseganje na trgu, ker je menil, da tržne sile in klasični koncept popolne konkurence niso dovolj učinkoviti, da bi ekonomski sistem obdržali v ravnotežju, kar se je v kriznih razmerah izkazalo za pravilno.

SKLEP

Institucionalna ekonomika je povzročila, da se neoklasična ortodoksna teorija zaradi svoje rigidnosti postavi pod drobnogled stvarnosti, njene predpostavke pa na nove temelje, ki naj bi bili bolj v stiku z realnostjo. Vzrok za to so veljavne in ostre kritike, ki so ji bile namenjene, začevši od navideznega uspešnega delovanja kapitalizma (prek mehanizma tržne konkurence). Temu sledi predpostavka o velikem številu malih podjetij, ki so dejansko omajana z monopolno in oligopolno strukturo, in s tem tudi nastop korporacije kot jedra ekonomije. Veljavna kritika neoklasične teorije je namenjena tudi kategorijam racionalnega posameznika, maksimiranja dobička in popolne informiranosti. V realnosti pri odločanju pogosto prevladujejo individualni interesi posameznikov ter interesi menedžmenta, ki vodijo stran od pričakovane neoklasične racionalnosti. Zaradi naštetih razlogov institucionalisti opozarjajo na to, da je treba na ekonomijo gledati kot na celoto in ne le kot na ravnotežno stanje. Nanjo je torej treba gledati kot na proces, ki se v času spreminja, ekonomska teorija pa se prilagaja dejanskim dogajanjem na trgu. Z naštetimi lastnostmi je institucionalna ekonomika odprla drugačen pogled na ekonomijo, saj vsebuje bolj realne elemente. Institucionalni teoretiki so zagovarjali tudi reformno ureditev družbe, predvsem s socialnega stališča, in s tem izboljšanje blagostanja družbe v celoti, ne le izboljšanje osebnega statusa na račun bogatenja posameznikov. Zaradi celovitega pogleda in interdisciplinarnega pristopa, ki ga institucionalna ekonomika zahteva, je po svoje povzročila sintezo socialnih ved.

Galbraith, kot smo že videli, je bil velik zagovornik institucionalne ekonomike. Skozi celotno profesionalno obdobje, v katerem se je ukvarjal z ekonomijo, je največ časa namenil analizi in kritiki »iluzorne« predpostavke neoklasične ekonomije. Njegove izkušnje v državni administraciji so bile verjetno vzrok za bolj realistična ekonomska razmišljanja. To stvarnost, ki jo je zastopal, je soočil s »konvencionalno modrostjo« neoklasične paradigme, ki je trenutno aktualna ekonomska teorija in predstavlja smernico, po kateri se družba vodi. Njegovo stvarnost smo že srečali skozi vse koncepte, ki smo jih omenili v tej diplomski nalogi. Med njimi je temelj njegove kritike koncept

konvencionalne modrosti, prek katere se družba znajde v ekonomski zablodi ter izkrivljeni realnosti, ki jo ta prinaša. Sledi teorija podjetja, po kateri končni cilj korporacije ni maksimizacija dobička, temveč prek ustvarjenega dobička preživetje podjetja na trgu in njegova dolgoročna rast. Šele potem je na vrsti izplačilo dobičkov delničarjem, s katerim naj bomo le relativno zadovoljni, s čimer se naj ne bi vmešavali v funkcije vodenja korporacije. To nas pripelje do predpostavke o funkciji lastništva in vodenja podjetja, ki sta po Galbraithu v sodobni korporaciji dve neodvisni funkciji. Prva je v rokah delničarjev in investorjev določenega podjetja, druga pa v rokah menedžerjev ter ostalih članov tehnostrukture. S tem se je moč podjetja preselila v menedžment podjetja in ne, kot to velja v neoklasični paradigmi, da se ta pojavi samoumevno kot posledica lastniške funkcije podjetja oz. v rokah »zgodovinske« figure podjetnika. Monopolne (oligopolne) strukture so prevladujoče tržne strukture, za katere popolna konkurenca ne velja oz. je njeno delovanje v takšnih razmerah onemogočeno. Mehanizem, ki je samoumeven, kot velja tudi za popolno konkurenco, in pomaga k uravnoteževanju tržne moči, je mehanizem »countervailing power«, saj predstavlja komplementaren mehanizem mehanizmu popolne konkurence. Zadnji, a ne najmanj pomembni koncept, ki sem ga obdelal, je učinek odvisnosti, ki zanika neoklasične predpostavke o suverenem potrošniku. Z oglaševanjem, imitiranjem ter proizvodno diferenciacijo korporacije vplivajo na potrošnikove želje, s tem pa tudi na krivuljo povpraševanja. To nas pripelje prav do nasprotnega sklepa glede tega, kar so neoklasični teoretiki zatrdili v predpostavki o suverenem potrošniku. V svojem zadnjem delu »Ekonomika nedolžne prevare« je Galbraith vse našete spornosti med »konvencionalno« teorijo in realnostjo poimenoval »nedolžne prevare« zaradi nevednosti ali naivnosti članov družbe, v očeh katerih so te nekako šle mimo. Hannah Arendt, nemška filozofinja in Galbraithova sodelavka, pravi, da je naloga ekonomije poiskati objektivne vrednote, ki bodo bolj resnične in manj vprašljive od posameznikovih vrednostnih predsodkov, ki so lahko iluzorni in nevarni. Podpora tovrstnemu sociološkemu razmišljanju je bila tudi Galbraithova teorija, ki vključuje analize, ki se nanašajo na vrednote in namene človeške družbe ter ustvarjanje boljših življenjskih razmer v določeni družbi. Bil je teoretik, njegovi prispevki so bili večinoma sprejeti, tako da se je v ekonomski teoriji trajno uveljavil.

Zanimivo je, da se zdi Galbraithova teorija nekako preprosta in razumljiva tudi navadnemu človeku. V enem izmed svojih del je govoril tudi o tem, da ekonomske zadeve niso toliko misteriozne (zapletene), kot so predstavljene s strani neoklasične ekonomije. Galbraithov pogled na ekonomijo, kot smo že videli, gre ven iz okvira neoklasične »konvencionalne« teorije, ki ni zmožna pojasniti niti odkriti dogajanja v sodobni ekonomiji. Galbraith poskuša ekonomsko teorijo povezati z dogajanjem (problemi) v realnem času, ko je treba s problemi ravnati pravilno, da bi se izognili neželenim posledicam.

Vprašanje je, koliko je Galbraith s svojo analizo prispeval k rehabilitaciji trga, jasno pa je, da je njegova teorija bližja realnosti, kar je bila tudi njegova želja. V tem pogledu mu je uspelo ekonomsko teorijo vsaj malo približati realni sliki. Njegov moto skozi njegovo

kariero je bila misel, da je treba razlikovati med tem, kar je resnično, in tem, kar je sprejemljivo. Prav to ostaja izziv naslednjim generacijam ekonomistov, da ekonomskega sistema ni treba sprejemati kot svet konvencionalnih idej, temveč ga je treba nenehno prilagajati.

LITERATURA IN VIRI

1. Blagojević, O. (1976). *Ekonomске doktrine*. Beograd: Privredni pregled.
2. Brue, S. L. (2000). *The evolution of economic thought*. Fort Worth: The Dryden Press.
3. Dujšin, U. (1989). *Teorija novog socijalizma J. K. Galbraitha*. Zagreb: Globus.
4. Dunn, S. P. (2002). The Origins of the Galbraithian System: Stephen P. Dunn in Conversation with J. K. Galbraith. *Journal of Post Keynesian Economics*, 24(3), 347–365.
5. *Galbraith John K.* Najdeno 14. oktobra 2011 na spletni strani http://www.notablebiographies.com/Fi-Gi/Galbraith-John-Kenneth.html?q=tbn:ANd9GcTYhPgvecGXfQamdRbpW1BY8w-ayoqi5mZYwVZhY--fuR5zKqv_BdTvOo8&h=279&w=229&q=galbraith%2520john%2520kenneth&babsrc=SP_ss
6. Galbraith, J. K. (1970). *Nova industrijska država*. Ljubljana: Državna založba Slovenije.
7. Galbraith, J. K. (1999). *The Affluent Society*. London: Penguin Books.
8. Hodgson, G. M. (1998). The approach of Institutional Economics. *Journal of Economic literature*, 36, 166–192.
9. Kapp, W. K. (1968). In Defense of Institutional Economics. *The Swedish Journal of Economics*, 70(1), 1–18.
10. Kyle, B. (2000). Conflict and Conversion: Henry S. Dennison and the Shaping of J. K. Galbraith's Economic Thought. *Journal of Economic Issues*, 34(4), 949–967.
11. Landreth, H., & Colander, D. C. (1994). *History of Economic Thought*. Houghton Mifflin Company.
12. Laperche, B., Galbraith, J. K., & Uzunidis D. (2006). *Innovation, evolution and economic change*. Northampton, Mass: Edward Elgar Publishing.
13. Libecap, G. D. (1997). Review: The New Institutional Economics and Economic History. *The Journal of Economic History*, 57(3), 718–721.
14. Ramrattan, L., & Szenberg, M. (2010). Memorializing John K. Galbraith: A Review of His Major Works, 1908–2006. *The American Economist*, 55(1), 31–45.
15. Rutherford, M. (1995). *Institutions in economics: The old and the new institutionalism*. Cambridge University Press.
16. Rutherford, M. (2001). Institutional Economics: Then and Now. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 173–194.
17. Sušjan, A. (2006). *Uvod v zgodovino ekonomske misli*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.