

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**OPTIMALNI RAZVOJNI MODEL V POGOJIH GLOBALIZACIJE –
PRIMERJAVA KITajsKE IN INDIJE Z DRŽAVAMI LATINSKE
AMERIKE**

Ljubljana, oktober 2012

SEBASTJAN BARANJA

IZJAVA O AVTORSTVU

Spodaj podpisani Baranja Sebastjan, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, izjavljam, da sem avtor magistrskega dela z naslovom Optimalni razvojni model v pogojih globalizacije – primerjava Kitajske in Indije z državami Latinske Amerike, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Jožetom Damijanom.

Izrecno izjavljam, da v skladu z določili Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah (Ur. l. RS, št. 21/1995 s spremembami) dovolim objavo magistrskega dela 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, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam v magistrskem delu, citirana oziroma navedena v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, in
 - pridobil 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;
- 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 predloženega magistrskega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom.

V Ljubljani, dne 4. 10. 2012

Podpis avtorja:

KAZALO

UVOD.....	1
1 GLOBALIZACIJA IN GOSPODARSKA RAST.....	5
1.1 Opredelitev pojma globalizacija.....	5
1.1.1 Kaj je globalizacija.....	5
1.1.2 Štiri obdobja procesa globalizacije.....	7
1.2 Proces globalizacije in svetovno gospodarstvo.....	8
1.2.1 Gonilne sile procesa globalizacije.....	8
1.2.2 Ključne spremembe v svetovnem gospodarstvu kot posledica procesa globalizacije.....	10
1.2.2.1 Rast mednarodne trgovine.....	10
1.2.2.2 Tokovi kapitala.....	11
1.2.2.3 Mednarodne migracije in rast števila svetovnega prebivalstva.....	12
1.2.3 Prikaz gospodarske rasti skozi daljše obdobje.....	13
1.2.3.1 Raven in stopnje rasti BDP skozi daljše obdobje.....	13
1.2.3.2 Raven in stopnja rasti BDP na prebivalca skozi daljše obdobje.....	15
1.2.3.3 Raven in rast BDP in BDP na prebivalca po posameznih državah.....	17
2 PREGLED RAZVOJNIH MODELOV DRŽAV V RAZVOJU.....	19
2.1 Razvojni modeli držav v razvoju po drugi svetovni vojni in njihova učinkovitost.....	20
2.1.1 Industrializacija pod okriljem uvozne substitucije.....	21
2.1.2 Socialistični razvojni model centralnega planiranja.....	22
2.2 Novejši razvojni odeli držav v razvoju.....	24
2.2.1 »Washingtonsko soglasje«.....	24
2.2.2 Uveljavitev razvojnega modela »Washingtonsko soglasje« v državah v razvoju.....	26
3 GOSPODARSKI RAZVOJ KITAJSKE, INDIJE IN DRŽAV LATINSKE AMERIKE PO DRUGI SVETOVNI VOJNI.....	28
3.1 Gospodarski razvoj pred obdobjem reform.....	28
3.1.1 Gospodarstvo Kitajske v obdobju 1949–1978.....	28
3.1.2 Gospodarstvo Indije od leta 1947 do reform v 90. letih.....	31
3.1.3 Gospodarski razvoj držav Latinske Amerike pred obdobjem gospodarskih reform.....	34

3.2	Gospodarske reforme in njihove najpomembnejše značilnosti.....	36
3.2.1	Gospodarske reforme Kitajske po letu 1978	36
3.2.1.1	Ključne gospodarske reforme Kitajske	37
3.2.1.2	Ostale pomembnejše gospodarske reforme Kitajske	44
3.2.2	Gospodarske reforme Indije v 90. letih.....	46
3.2.2.1	Makroekonomske reforme in fiskalna stabilizacija	47
3.2.2.2	Mikroekonomske reforme	49
3.2.3	Gospodarske reforme držav Latinske Amerike.....	53
3.2.3.1	Vzroki za implementacijo razvojne paradigme »Washingtonsko soglasje«	53
3.2.3.2	Ključne gospodarske reforme držav Latinske Amerike v skladu z »Washingtonskim soglasjem«.....	54
4	REZULTATI GOSPODARSKIH REFORM.....	56
4.1	Gospodarska rast in bruto domači proizvod.....	57
4.1.1	Analiza kitajskega BDP in gospodarske rasti v zadnjih 30 letih.....	57
4.1.2	Analiza indijskega BDP in gospodarske rasti v zadnjih 30 letih	60
4.1.3	Analiza BDP in gospodarske rasti držav Latinske Amerike v zadnjih 30 letih ..	63
4.2	Spremembe v preostalih pomembnejših ekonomskih kazalcih in kazalcih gospodarskega razvoja	65
5	PRIMERJALNA ANALIZA GOSPODARSKEGA RAZVOJA INDIJE IN KITajsKE Z RAZVOJEM DRŽAV LATINSKE AMERIKE.....	69
5.1	Kitajska, Indija in države Latinske Amerike po 30 letih reform.....	69
5.2	Vzroki za različen gospodarski razvoj Kitajske in Indije na eni strani ter držav Latinske Amerike na drugi.....	71
5.3	Smernice za izbiro razvojnega modela.....	77
	SKLEP.....	79
	LITERATURA IN VIRI.....	84
	PRILOGE	

KAZALO SLIK

Slika 1: Upadanje stroškov transporta v letih 1920–1990 in stroškov telefonskega pogovora v letih 1930–1990 (1990 USD)	9
Slika 2: Stopnja rasti BDP po posameznih obdobjih in regijah (v %)	15
Slika 3: Stopnja rasti BDP na prebivalca po posameznih obdobjih in regijah (v %)	17
Slika 4: Gospodarska rast v različnih obdobjih v treh regijah (v %).....	70

KAZALO TABEL

Tabela 1: Valovi globalizacije v 19. in 20. stoletju (v %)	10
Tabela 2: Gibanje svetovnega prebivalstva (v milijardah) skozi daljše obdobje po posameznih obdobjih in regijah.....	12
Tabela 3: Indeks gibanja BDP (1950 = 100) po posameznih obdobjih in regijah	14
Tabela 4: Indeks gibanja BDP na prebivalca (1950 = 100) po posameznih obdobjih in regijah	16
Tabela 5: Razlike med nekaterimi načeli Washingtonskega soglasja in njihovo implementacijo v državah vzhodne Azije	27
Tabela 6: Dvotirni cenovni sistem (prodaja ob različnih cenah kot % celotne prodaje).....	40
Tabela 7: Realna letna povprečna gospodarska rast Kitajske od leta 1960 do leta 2010 (v %)	58
Tabela 8: BDP in BDP na prebivalca Kitajske v letu 1980 in letu 2010 (nominalni, PPP, % od celotnega BDP sveta)	59
Tabela 9: Realna letna povprečna gospodarska rast Indije od leta 1950 do leta 2010 (v %).....	61
Tabela 10: BDP in BDP na prebivalca Indije v letu 1980 in letu 2010 (nominalni, PPP, % od celotnega BDP sveta).....	62
Tabela 11: Realna letna povprečna gospodarska rast držav Latinske Amerike od leta 1960 do leta 2010 (v %)	63
Tabela 12: Povprečna letna rast BDP na prebivalca izbranih držav Latinske Amerike od leta 1960 do leta 2002 (v %).....	64
Tabela 13: BDP in BDP na prebivalca držav Latinske Amerike v letu 1980 in letu 2010 (nominalni, PPP, % od celotnega BDP sveta).....	65

UVOD

Vsebinska utemeljitev. Po drugi svetovni vojni, natančneje po letu 1950, je sledilo obdobje, ki mu ni primerjave v svetovni zgodovini. V nobenem obdobju poprej namreč svetovno gospodarstvo ni bilo videti tako impresivno in tudi stopnje gospodarske rasti držav niso bile nikoli tako visoke kot po letu 1950. Mogoče lahko, ampak le na daleč, to obdobje primerjam z obdobjem med letoma 1870 in 1913. Pri globalizaciji torej gre za proces, ki je obstajal že pred letom 1950, a je po tem letu postajal vse intenzivnejši. V tem obdobju lahko govorim o popolni sprostitev procesov mednarodnega trgovanja, investiranja, integracije in globalizacije. Države se tem procesom, tudi če bi si želele, ne morejo izogniti. Globalizacija je prinesla neslutene možnosti, hkrati pa tudi probleme (Rodrik, 2007, str. 1–3). V posameznih obdobjih so se razlike med državami zmanjševale, v drugih povečevale. Tudi učinki, kar se tiče vpliva na gospodarski razvoj, so bili med državami različni. Kljub vsemu pa obstajajo dokazi, da država z izbiro prave strategije lahko doseže prevlado pozitivnih učinkov globalizacije nad negativnimi. Na tem mestu je treba omeniti izkušnje nekaterih azijskih držav, zlasti Kitajske in Indije ter pred njima drugih »azijskih tigrov«. Dosežki teh držav na področju gospodarskega razvoja so izjemni. Ključna je bila intenzivna in hkrati nadzorovana vključitev v procese globalizacije. Po drugi strani pa obstajajo tudi nasprotni primeri, tukaj govorim o državah, ki so se izolirale od svetovnega trga oziroma so izbrale napačen način vključevanja, napačen razvojni model – te države so gospodarsko zaostale (Svetličič, 2004, str. 162).

V zadnjih 20 letih naj bi ključ do razvojnih strategij po svetu predstavljala odprtost in vladanje. Mnoge študije so pokazale, da so revne in počasneje razvijajoče se države manj odprte kot hitro rastoče. Hitra rast naj bi tako bila v korelaciji z naraščajočo odprtostjo. O uveljavitvi navedenega teoretičnega konsenza v praksi ne morem govoriti. Države, ki so sledile ortodoksni politiki, tukaj mislim predvsem na države Latinske Amerike, so v 90. letih močno izboljšale svojo politiko, a razvojni rezultati tem spremembam niso sledili. V podporo tej trditvi obstaja večje število študij, na primer Morleyeva študija (1999), prav tako študija vodilnega moža raziskovalnega oddelka v Interameriški razvojni banki Eduarda Lore (2001). Obe sta pokazali, da se je indeks strukturnih reform v Latinski Ameriki povečal, ampak gospodarska rast v teh državah je izostala oziroma je bila celo nižja od gospodarske rasti v obdobju 1950–1980. Višjo rast od tega obdobja so dosegle le tri države Latinske Amerike (Čile, Urugvaj in Argentina). Na drugi strani pa imamo azijske države, ki so se, sledeč povsem heterodoksni politiki, hitro razvijale. Najprej v 60. letih Tajvan in Južna Koreja, v 70. letih Kitajska, v 80. letih prejšnjega stoletja pa še Indija (Hausman & Rodrik, 2002, str. 1–3).

Za boljšo osvetlitev problema bom prikazal primer dveh držav razvoju (v nadaljevanju DVR), Vietnam in El Salvadorja, o katerem govori profesor mednarodne politične ekonomije s harvardske univerze Dani Rodrik v svojem delu *How to Save Globalization*

from its Cheerleaders (Rodrik, 2007, str. 13–14). Ta primer kaže na to, da nekatere države, ki so se zelo odprle, od tega nimajo velikih koristi, medtem ko so bile nekatere druge previdnejše in so sedaj uspešnejše. Obe državi sta približno istočasno začeli z izvajanjem gospodarskih reform; El Salvador se je popolnoma odprl, medtem ko je Vietnam prevzel model kitajskih reform (postopna liberalizacija, pragmatizem). Vietnam je doživel velik gospodarski uspeh, povečal svojo gospodarsko rast in moč, El Salvadorju to ni uspelo. Odgovor na neuspeh El Salvadorja naj bi bil ta, da država ni izpeljala potrebnih institucionalnih reform, da bi globalizacija delovala, da bi ji odprtje prineslo koristi. Navedeni primer kaže na to, da za hitrost razvoja mnogih držav ni pomembno le, da se država odpre, ampak mora to odprtje spremljati primeren model razvoja. Pri tem ni nujno, da je ta razvojni model sestavljen iz številnih institucionalnih sprememb. Zadostujejo tudi manjše, ampak pravilne spremembe v gospodarski politiki. To trditev dokazuje tudi raziskava Glaeserja, La Porte, Lopeza de Silanesa in Shleiferja (2004).

Če pogledamo 30 let nazaj, na začetek 80. let prejšnjega stoletja, so bile najrazvitejše države Severne Amerike, Zahodne Evrope, Japonska, Avstralija in Nova Zelandija. V drugo skupino razvitosti so spadale države s centralno-planskim sistemom: Sovjetska zveza (v nadaljevanju SZ), Kitajska, Vzhodna Evropa, Severna Koreja, Kuba. Med manj razvite države so spadale države Latinske Amerike, Afrike, Bližnjega vzhoda in Azije (Solomon, 1999, str. 5). Svetovni gospodarski zemljevid se je v teh 30 letih korenito spremenil in tudi napovedi, kako naj bi se svet razvijal v nekaj prihodnjih desetletjih, kažejo na nadaljevanje teh sprememb. Po napovedi ameriške investicijske banke Goldman Sachs naj bi v manj kot 40 letih, Kitajska, Indija, Brazilija in Rusija postale večja gospodarstva od sedanjih šestih najrazvitejših držav sveta (G-6¹). Že čez dobrih deset let naj bi te države tvorile približno 50 % velikosti bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP) G-6, merjenega v ameriških dolarjih (v nadaljevanju USD) (sedaj le 15 %). V skupino G-6 naj bi v letu 2050 spadali še ZDA in Japonska. Po drugi strani pa velja, da bo napredek teh držav, merjen z bruto domačim proizvodom na prebivalca (v nadaljevanju BDP na prebivalca), počasnejši, toda še vedno velik (Wilson & Purushothaman, 2003, str. 3–4, 10). Kaj to pomeni? To pomeni, da je globalizacija proces, ki je nekaterim DVR omogočil visoko gospodarsko rast skozi daljše obdobje in s tem gospodarski razvoj, seveda z vodenjem gospodarske politike, ki je izkoristila pozitivne učinke globalizacijskega procesa.

Cilji in namen magistrskega dela. Globalizacija ni nov fenomen. Njene korenine segajo daleč v preteklost, nekateri jo umeščajo celo v obdobje okoli leta 1500. Začetek modernejše globalizacije pa moram iskati v obdobju po letu 1870 (Svetličič, 2004, str. 25–26). Pred tem obdobjem o visoki gospodarski rasti tudi v najbolj rastočih gospodarstvih ne morem govoriti. Z razvojem globalnega trga, predvsem po letu 1950, se je to spremenilo. Prvič, svetovno gospodarstvo je kot celota doživelo izjemno rast, in drugič, nekatere

¹ ZDA, VB, Italija, Francija, Nemčija in Japonska.

države so posebej izstopale. Te države so ohranjale visoko gospodarsko rast skozi daljše obdobje. Po drugi strani pa so obstajale tudi države, ki jim to ni uspevalo. Te so se spopadale s problemom nizke gospodarske rasti, nekatere so imele celo negativno gospodarsko rast. Namen magistrske naloge je analizirati gospodarski razvoj v državah, ki jim je proces globalizacije pomagal do visokih stopenj gospodarske rasti skozi daljše obdobje, ter gospodarski razvoj držav, ki jim proces globalizacije tega ni omogočil. V ta namen bom na eni strani analiziral razvoj Kitajske in Indije, ki sta najboljše iz globalizacije uspešno kombinirali z lastnim razvojnim potencialom. Ta razvojni model bom nato primerjal z razvojem držav Latinske Amerike, ki so izbrale drugačen model razvoja in procesa globalizacije niso obrnile v prid lastnemu razvoju.

V skladu z namenom in s strukturo magistrskega dela so cilji naslednji:

- podati pregled razvojnih modelov DVR po drugi svetovni vojni ter oceniti njihovo učinkovitost;
- analizirati gospodarski razvoj Kitajske, Indije in držav Latinske Amerike pred začetkom izvajanja gospodarskih reform ter gospodarske reforme teh držav v zadnjih 30 letih;
- analizirati razloge, zakaj je Indiji in Kitajski uspelo izkoristiti proces globalizacije za rast svojega gospodarstva, ter razloge za neučinkovitost gospodarskih reform v državah Latinske Amerike;
- v sklepu podati ugotovitve glede optimalnega modela gospodarskega razvoja v razmerah globalizacije.

Poleg naštetih ciljev je končni in glavni cilj magistrskega dela potrditev naslednje hipoteze:

Globalizacija pospešuje gospodarsko rast, izboljšuje življenjski standard prebivalcev in druge elemente gospodarskega razvoja. Država mora sama določiti, koliko globalizacije si lahko dovoli oziroma kako je institucionalno nanjo pripravljena. Ključ razvoja je tako izbira primernega razvojnega modela. Dober razvojni model temelji na upoštevanju »zdravih« ekonomskih načel, upošteva obstoj globalizacijskih procesov, neenakost držav v stopnji razvoja, v političnem sistemu ipd., se osredotoča na iskanje ključnih dejavnikov, ki zavirajo gospodarsko rast, in na iskanje primernih operativnih poti za odpravo teh omejitev. Pri iskanju le-teh je za državo izjemnega pomena zavedanje o lastni institucionalni razvitosti.

Metodološka pojasnila. Magistrska naloga vsebuje poglobljen teoretično-analitičen pregled strokovne literature, znanstvenih razprav in raziskav ter znanstvenih člankov s področja globalizacije in gospodarske rasti ter vpliva procesa globalizacije na gospodarsko rast in razvoj držav. Poglavitni metodi, ki ju uporabljam v magistrski nalogi, sta opisna metoda in metoda kompilacije, s pomočjo katerih združujem spoznanja mnogih avtorjev s

področja obravnavane teme. V magistrski nalogi uporabljam tudi metodo analize, s katero analiziram vpliv globalizacije na svetovno gospodarstvo in svetovno gospodarsko rast skozi daljše obdobje. Z metodo analize prav tako analiziram gospodarski razvoj Kitajske, Indije in držav Latinske Amerike. Ena od metod, ki jo uporabljam v magistrskem delu, je tudi komparativna metoda, s katero primerjam razvojne rezultate obravnavanih držav v zadnjih nekaj desetletjih, prav tako primerjam uspešnost razvojnih modelov teh gospodarstev. V sklepnem delu uporabljam tudi metodi predvidevanja in abstrakcije.

Magistrska naloga temelji na sekundarnih virih podatkov. Pri tem se poslužujem tako slovenske kot tuje strokovne literature. Najpomembnejši vir informacij s področja globalizacije in gospodarske rasti in razvoja držav predstavljajo različne statistične baze podatkov in baze strokovnih razprav, vključno s članki, objavljenimi v strokovnih revijah. Pomemben vir predstavljajo tudi spletne strani posameznih avtorjev kot tudi dokumenti najpomembnejših mednarodnih organizacij.

Zasnova in struktura poglavij. Magistrsko delo je sestavljeno iz petih vsebinskih sklopov, tematika je podrobneje razdelana v podpoglavjih.

V uvodu magistrske naloge je predstavljena obravnavana problematika, namen in cilji magistrskega dela, osnovna hipoteza in metode, s katerimi analiziram izbrano tematiko.

V prvem poglavju, ki temelji predvsem na teoretično-analitičnem pregledu strokovne literature ter na podatkih statističnih baz številnih mednarodnih institucij, najprej opredelim pomen pojma globalizacija. Podajam zgodovinski pregled globalizacijskega procesa, njegove gonilne sile. Ker je dokazano, da globalizacija pospešuje gospodarsko rast, izboljšuje življenjski standard ljudi ipd., ocenjujem vpliv procesa globalizacije na svetovno gospodarstvo. To predstavlja osnovo za nadaljnjo razpravo o tem, kako lahko proces globalizacije posamezna država izkoristi za svojo gospodarsko rast. Ker je gospodarska rast najpomembnejše merilo za rast gospodarstva in, ker v današnjem razvojnem modelu izostanek rasti lahko vodi v poslabšanje socialnih kazalcev, padec konkurenčnosti države in tudi recesijo, prikazujem gospodarsko rast skozi daljše obdobje ter predvsem dogajanje z gospodarsko rastjo v času globalizacije.

V drugem poglavju predstavim teoretične osnove najpomembnejših gospodarskih razvojnih modelov po drugi svetovni vojni, ki so prevladovali v DVR, ki predstavljajo osrčje mojega zanimanja. Znano je namreč, da so v 50. in 60. letih preteklega stoletja DVR uporabljale različne razvojne modele od industrializacije pod okriljem uvozne substitucije, centralno-planskega sistema do tako imenovanega modela »velikega potiska«. Ti modeli razvoja so začeli izgubljati na veljavi v 70. letih prejšnjega stoletja, ko je začela prevladovati tržna usmerjenost. Nadomestili so jih drugi modeli razvoja, med katerimi je bil zagotovo najpomembnejši razvojni model, ki je temeljil na načelih Washingtonskega soglasja. Ta razvojni model je bil v osnovi namenjen državam Latinske Amerike, kjer je

tudi doživel največjo implementacijo, čeprav so ga uporabljale tudi druge DVR, prav tako tudi države v tranziciji. Ker pa vse DVR niso izbrale poti razvoja, ki temelji na načelih Washingtonskega soglasja, posebej opredeljujem tudi razvojne strategije DVR, ki so za svoj razvoj izbrale drugo pot od te splošno sprejete.

V tretjem poglavju obravnavam gospodarski razvoj Kitajske, Indije in držav Latinske Amerike. Gospodarski razvoj je obravnavan z dveh vidikov. Po prvem prikazujem gospodarski razvoj in rast pred vpeljavo gospodarskih reform, po drugem se osredotočam na obdobje po vpeljavi gospodarskih reform.

V četrtem poglavju predstavim gospodarske rezultate za vse omenjene države oziroma regije. Primerjam najpomembnejše gospodarske in razvojne kazalnike iz obdobja pred vpeljavo gospodarskih reform z obdobjem po implementaciji gospodarskih reform. S tem v veliki meri pokažem na dejanski gospodarski napredek omenjenih držav od začetka izvajanja gospodarskih reform pa do danes, saj zajamem vse najpomembnejše vidike gospodarskega razvoja.

V zadnjem, petem poglavju primerjam oba razvojna modela in utemeljim ugotovitev, da je Indiji in Kitajski uspelo izkoristiti proces globalizacije za rast svojega gospodarstva in da državam Latinske Amerike po drugi strani to ni uspelo. Pri tem se osredotočam na vzroke, ki so tak razvoj povzročili. Na osnovi povedanega poskušam podati smernice o tem, kako se mora gospodarstvo države razvijati v času globalizacije, da bi izkoristilo pozitivne učinke omenjenega procesa.

Magistrsko delo zaključim s sklepnimi ugotovitvami.

1 GLOBALIZACIJA IN GOSPODARSKA RAST

Preden se spustim v razpravo o tem, kako je vplive globalizacije možno izkoristiti za lastni gospodarski razvoj, je treba pojasniti proces globalizacije in njegove elemente. Tako najprej opredelim pojem globalizacije. Pri tem se izogibam debati o različnih definicijah globalizacije, nadalje pa poskušam pojasniti ključne spremembe v svetovnem gospodarstvu, ki so bile posledica globalizacije. Posebej prikazujem, kaj se je dogajalo v svetu z gospodarsko rastjo v zadnjih 150 letih, predvsem po letu 1950.

1.1 Opredelitev pojma globalizacija

1.1.1 Kaj je globalizacija

Na osnovi literature o globalizaciji, ki obsega več tisoč knjig in člankov, ni presenetljivo, da obstaja večje število definicij tega pojma. Tako obstajajo ožje kot tudi širše ekonomske

definicije tega pojma, ki vključujejo tudi njen družbeni in politični pomen. V magistrskem delu se prav zaradi velike razširjenosti pojma in njegove uporabe izogibam debati o različnih definicijah globalizacije in se osredotočam predvsem na proces ekonomske globalizacije.

V splošnem globalizacijo lahko pojmem kot poglobljanje globalne povezanosti med ekonomskimi subjekti, kot proces, kjer kombinacija različnih sil, različnih elementov vodi do nastanka večje soodvisnosti med državami. Svetovno gospodarstvo se postopoma integrira. Generalno gledano, je globalizacija zgodovinski proces gospodarskega povezovanja, ki zmanjšuje ovire in s tem povečuje obseg tokov dobrin, storitev, komunikacij, kapitala in delovne sile preko meja nacionalnih držav (Bhandari & Heshmati, 2005, str. 1).

Zaradi definicijskih nejasnosti nastajajo tudi problemi merjenja globalizacije. Kljub razlikam med posameznimi avtorji večinoma velikost globalizacije odražajo naslednji kazalniki (Svetličič, 2004, str. 23):

- rastoč delež trgovine in tujih neposrednih investicij (v nadaljevanju TNI) v BDP;
- hitrejša rast mednarodne trgovine od BDP;
- povečan pomen TNI in mednarodne proizvodnje;
- rastoč delež mednarodnih storitev in naraščajoča oligopolizacija svetovnega trga;
- nastanek integriranih finančnih trgov;
- rastoč pomen ekonomij obsega ter ekonomij skupne proizvodnje in razdelitve;
- odločilen vpliv tehnologije na mednarodno trgovino in druge oblike gospodarskega sodelovanja.

Kljub vsemu proces globalizacije s sabo ne prinaša le priložnosti, ampak tudi nevarnosti. Thomas Friedman o tem v svoji znani knjigi *The Lexus and the Olive Tree* pravi: »Globalizacija je proces, ki te po eni strani lahko naredi veliko močnejšega, po drugi strani pa te lahko zelo omejuje. Je proces, ki lahko naredi večje tako kite kot majhne rečne ribe. Lahko te vse hitreje dohiteva in te vse hitreje pušča za sabo« (Friedman, 1999, str. 406).

Torej globalizacija ponuja izjemne možnosti, prinaša mnoge koristi, po drugi strani pa ima tudi svojo temno plat. Na osnovi tega lahko zapišem, da globalizacija sveta ne spreminja enakomerno. Politični, gospodarski in kulturni procesi globalizacije namreč ne potekajo v vseh predelih sveta z enako hitrostjo in na enak način. Povedano je tako osnova za razumevanje razlik v gospodarskem razvoju držav v obdobju globalizacije.

1.1.2 Štiri obdobja procesa globalizacije

Globalizacija prav tako ni nov fenomen. Njene korenine segajo daleč v preteklost, nekateri jo umeščajo celo v obdobje okoli leta 1500. Začetek modernejšje globalizacije pa moram iskati v obdobju po letu 1870 (Svetličič, 2004, str. 25–26).

O'Rourke in Williamson (2000), O'Rourke (2001) in Williamson (2002) ter Ferfila (2007) v svojih delih govorijo o štirih obdobjih globalizacije.

Prvo obdobje globalizacije (1870–1913) sta zaznamovala omejen pretok faktorjev in prevladujoča vloga nekaterih evropskih držav. Obdobje se je končalo s prvo svetovno vojno. Svetovno gospodarstvo tako ni nadaljevalo s postopno vzpostavitvijo mehanizma globalnega sodelovanja in razvoja. Tukaj je treba omeniti, da se je za države, ki so članice Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj, to obdobje začelo nekoliko prej, okoli leta 1820.

Obdobje deglobalizacije (1913–1950) se je začelo nekaj let pred izbruhom prve svetovne vojne. Prevladovati je začela ideologija nacionalizma, navznoter usmerjene državne politike, s čimer se je do druge svetovne vojne gospodarsko stanje večine industrijskih držav poslabšalo. Gre za obdobje pretresov in sistemskih šokov, poleg dveh svetovnih vojn je obdobje zaznamovala še največja svetovna depresija (1929–1932). Propadel je mednarodni monetarni sistem, avtarkija je zamenjala liberalni trgovinski režim, skrčil se je svetovni trg kapitala, prekinili selitveni tokovi. ZDA so začele postajati gospodarska, politična in vojaška velesila, vpliv in status evropskih držav se je zmanjšal.

Zlato obdobje hitre rasti (1950–1973) je skušalo povrniti stanje izpred prve svetovne vojne, povečati gospodarsko sodelovanje. Gre za obdobje dekolonizacije in vzpostavitve nekaterih multilateralnih institucij, kot je na primer Mednarodni denarni sklad (v nadaljevanju MDS) ali Svetovna banka (v nadaljevanju SB). Nova liberalna svetovna ureditev je bila tako predvsem utemeljena na dobri institucionalni in politični ureditvi. Zmanjševale so se trgovinske ovire, krepili trgovinski in kapitalski tokovi, spremenila se je tudi domača politika držav, povečala se je njena vloga v gospodarstvu. Gre za obdobje največje gospodarske rasti. Najmanjšo rast so zabeležile države Latinske Amerike, ki so nadaljevale s svojimi navznoter usmerjenimi politikami ter se tako niso uspešno vključile v novo liberalno svetovno ureditev.

Drugo obdobje globalizacije (od 1973 do danes) je posledica pojava novih dejavnikov: deregulacije finančnih storitev, pojava modernega transporta in komunikacijskih tehnologij, padca vzhodnega bloka in uspeha nekaterih gospodarstev vzhodne Azije.

Za namen magistrskega dela sta zlasti pomembni zadnji dve obdobji, zlato obdobje rasti in drugo obdobje globalizacije od leta 1973.

1.2 Proces globalizacije in svetovno gospodarstvo

Globalizacija torej ni nov pojem, ampak je proces, ki se je razvijal skozi daljše obdobje, svojo moč pa je začel pridobivati šele v zadnjih 150 letih. Vse naj bi se začelo z razvojem tehnike in tehnologije, zlasti na področju transporta in telekomunikacij. V zadnjih 60 letih je večje število držav odprlo svoja narodna gospodarstva, bodisi na osnovi multilateralnih trgovinskih sporazumov bodisi na osnovi večjega regionalnega sodelovanja ali pa je bilo odpiranje posledica domačih gospodarskih reform. S tem so se začeli ustvarjati pogoji za združevanje in povezovanje sveta. Prišlo je do povečane izmenjave blaga, storitev, dela, kapitala in znanja. Vsi ti elementi so pripeljali do tega, da danes noben človek, država, skupnost ne more živeti sama zase in da se morajo vsi najvažnejši življenjski problemi reševati skupno (WTO, 2008, str. xiii).

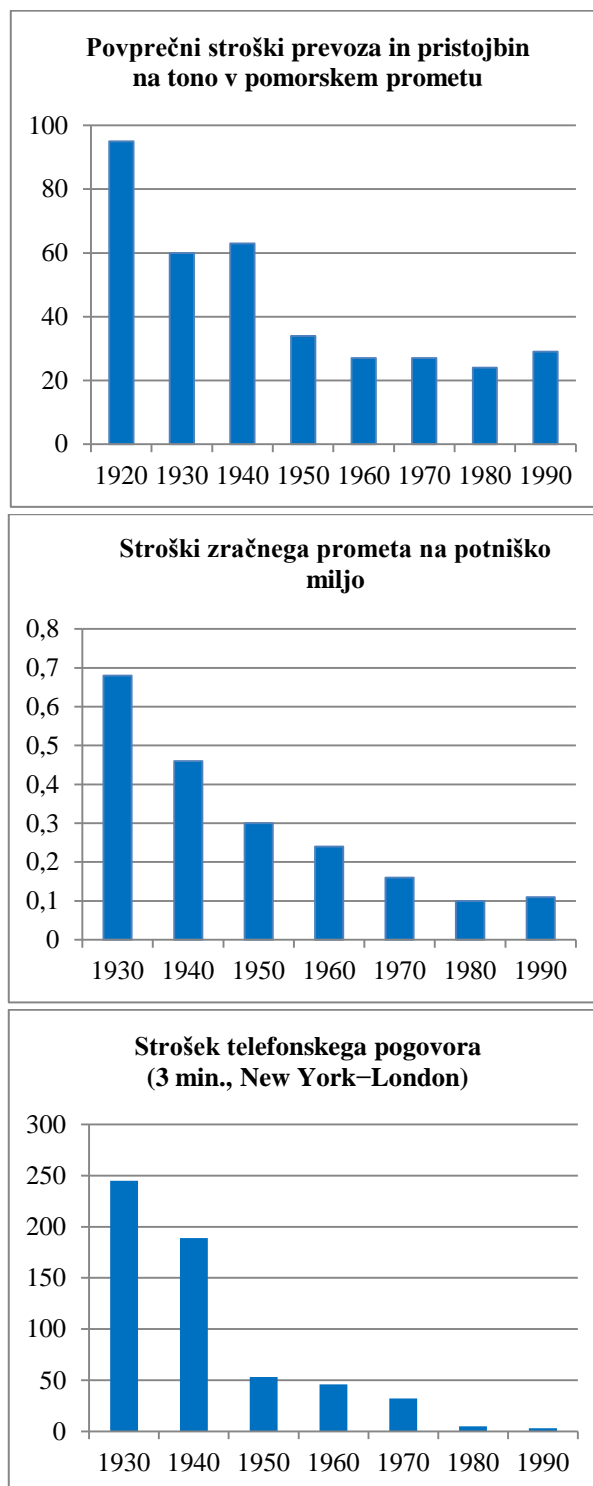
Zadnji val globalizacije, ki poteka od leta 1945, je torej v veliki meri posledica razvoja komunikacijskih in transportnih tehnologij, ki so znatno zmanjšale stroške. Nekatere države oziroma gospodarski sektorji so to znali izkoristiti, drugi pač ne. V prvih letih po drugi svetovni vojni so priložnosti, ki jih prinaša globalizacija, znali izkoristiti v Zahodni Evropi in na Japonskem, medtem ko se v zadnjih 30 letih na svetovnem gospodarskem zemljevidu pojavljajo nove države, predvsem Kitajska in Indija (WTO, 2008, str. xiii).

1.2.1 Gonilne sile procesa globalizacije

Da bi lažje razumel proces globalizacije in spremembe, ki jih je povzročil v svetovnem gospodarstvu, moram poznati gonilne sile, ki celoten proces omogočajo, vodijo in usmerjajo. V bistvu lahko govorim o treh gonilnih silah. Na prvem mestu je vsekakor tehnološki napredek, s čimer mislim predvsem inovacije na področju informacijske tehnologije in transporta. Te so povečale pretok informacij in izboljšale hitrost transporta ter občutno zmanjšale komunikacijske in transportne stroške v 20. stoletju (WTO, 2008, str. 20).

Iz Slike 1 je lepo razvidno, da so leta 1990 stroški pomorskega prevoza znašali le tretjino stroškov iz leta 1920. Na to raven so padli že okoli leta 1950. Podobno se je zgodilo s stroški zračnih prevozov; ti so se od leta 1930 do leta 1990 zmanjšali kar za šestkrat. Najbolj pa so se znižali stroški telekomunikacij. Tako je strošek mednarodnega klica v letu 1990 znašal le dober odstotek stroška iz leta 1930 (UNDP, 1999, str. 30).

Slika 1: Upadanje stroškov transporta v letih 1920–1990 in stroškov telefonskega pogovora v letih 1930–1990 (1990 USD)



Vir: UNDP, *Human Development Report*, 1999, str. 30.

Drug pomemben dejavnik predstavljajo politične spremembe, ki so se zgodile v zadnjih desetletjih 20. stoletja. Med te štejem predvsem ustanovitev Organizacije združenih

narodov (v nadaljevanju OZN), dekolonizacijo držav Afrike in Azije, padec berlinskega zidu, propad SZ, nastanek Evropske unije (v nadaljevanju EU) in gospodarske reforme Kitajske. Tretjo silo procesa globalizacije pa predstavljajo spremembe v gospodarskih politikah držav, za katere je značilno zmanjšanje oziroma odprava ovir v mednarodni trgovini. Ta proces je bil predvsem posledica uspeha nekaterih držav vzhodne Azije, ki so prepoznale pomen izvoza. Temu so sledile tudi druge DVR. Prav tako je k temu pripomogla ustanovitev Svetovne trgovinske organizacije (v nadaljevanju STO) ter različni prostotrgovinski sporazumi med državami (WTO, 2008, str. 20–21).

1.2.2 Ključne spremembe v svetovnem gospodarstvu kot posledica procesa globalizacije

Sedaj, ko sem predstavil tri najpomembnejše silnice procesa globalizacije, bom prikazal dejanske spremembe, ki so se zgodile v svetovnem gospodarstvu kot posledica procesa globalizacije. Te spremembe prikazuje Tabela 1, ki mi služi za nadaljnjo razpravo o vplivih procesa globalizacije na svetovno gospodarstvo. V tem podpoglavju ne analiziram rast BDP, ki je bila v veliki meri posledica procesa globalizacije. Ta izjemno pomembna tematika za magistrsko delo je predstavljena v naslednjem podpoglavju.

Tabela 1: Valovi globalizacije v 19. in 20. stoletju (v %)

Svet/Obdobje	1870–1913	1950–2007	1950–1973	1974–2007
Rast prebivalstva	0,8	1,7	1,9	1,6
Rast BDP (realna)	2,1	3,8	5,1	2,9
Rast BDP na prebivalca	1,3	2,0	3,1	1,2
Rast mednarodne trgovine (realna)	3,8	6,2	8,2	5,0
Migracijski tokovi v ZDA, Kanadi, Avstraliji in Novi Zelandiji	0,42	0,90	0,55	1,17
TNI (% BDP)			5,2	25,3

Vir: WTO, World Trade Report 2008 – Trade in a Globalizing World, 2008, str. 15.

1.2.2.1 Rast mednarodne trgovine

Iz Tabele 1 je razvidno, da je mednarodna trgovina med letoma 1950 in 1973 realno rasla z izjemno stopnjo več kot 8 % na leto. Ta rast se je potem zaradi dveh naftnih kriz in izbruha inflacijskih težav nekoliko upočasnila in je spet začela rasti v 90. letih prejšnjega stoletja. Kljub upočasnitvi je bila rast mednarodne trgovine v obdobju 1950–2007 več kot 6 % na

leto, kar je precej več, kot je znašala rast mednarodne trgovine pred prvo svetovno vojno (WTO, 2008 str. 15).

Največji delež v mednarodni trgovini med letoma 1950 in 1973 sta imeli Japonska in ZDA. Povojna obnova in korejska vojna sta za državi predstavljali velik motiv za njune izvoznike. Evropski izvoz je bil usmerjen predvsem v druge države Evrope, medtem ko so glavni izvozni trg Japonske predstavljale ZDA. V 60. letih prejšnjega stoletja se je pojavilo šest novih držav iz vzhodne Azije, ki so zelo hitro povečevale svoj delež v mednarodni trgovini. Leta 1963 je bil njihov delež v mednarodni trgovini 2,4 %, dve desetletji kasneje pa že 9,7 %. Sprva so izvažale predvsem tekstil, kasneje pa je izvoz temeljil predvsem na elektronskih in IT-proizvodih. V letih med 1973 in 1983 se je povečal tudi delež naftnih izvoznic z Bližnjega vzhoda, ki pa se je potem, ko so cene padle, spet zmanjšal. Leta 1993 so ZDA, Kanada, Japonska in Zahodna Evropa predstavljale več kot 70 % celotne mednarodne trgovine. To je bil njihov vrh. Tako je v začetku 90. let preteklega stoletja delež Japonske v mednarodni trgovini predvsem zaradi Kitajske in tudi Hongkonga, Malezije, Singapurja, Tajske, Južne Koreje začel upadati. Podobno se je dogajalo z deležem ZDA in Kanade ter z deleži držav Zahodne Evrope. Kje so vzroki za to dogajanje? Gotovo jih lahko najdem v gospodarskem vzponu Kitajske, okrevanju na novo nastalih držav v začetku 90. let prejšnjega stoletja ter povečanju cen nekaterih surovin, ki so povečale tržne deleže nekaterih držav Afrike, Latinske Amerike in Bližnjega vzhoda, torej držav, ki so bogate z naravnimi viri (WTO, 2008, str. 15–16). Na tem mestu je treba omeniti še, da so industrijsko razvite države, torej ZDA, Kanada, Japonska in države Zahodne Evrope, že v 60. letih preteklega stoletja zmanjševale izvoz izdelkov iz delovno intenzivnih panog. Upad izvoza izdelkov iz kapitalsko intenzivnih panog se je pojavil šele kasneje z upadom celotnega deleža v mednarodni trgovini teh držav. Vodilno vlogo v izvozu izdelkov delovno intenzivnih panog so prevzele DVR (WTO, 2008, str. 17–18).

1.2.2.2 Tokovi kapitala

Rast deleža TNI se je začela sredi 80. let prejšnjega stoletja, ko so tako razvite države kot tudi DVR odpravile težave, ki so jih pestile v preteklih letih, s številnimi ukrepi, med katerimi sta najpomembnejša delna liberalizacija trgov kapitala in predvsem sprememba v razmišljanju glede vstopa tujih investitorjev na domači trg. TNI so tako v 80. letih prejšnjega stoletja rasle s povprečno letno stopnjo 14 %, v 90. letih pa s stopnjo, večjo od 20 %. Leta 2000 je bil obseg tokov TNI 1.400 milijard USD, kar je bila najvišja dosežena vrednost. Leta 2001 je *dotcom* kriza zaustavila njihovo rast. Njihova rast se je obnovila leta 2004 in leta 2007 je obseg TNI presegel vrednost iz leta 2000 (WTO, 2008 str. 18–19). Po vrhuncu leta 2007 pa je sledil močan padec, v letu 2009 je obseg tokov TNI dosegel dno, a bi se naj vseeno po nekem realnem scenariju ta obseg zopet povečal na okrog 1.500 milijard USD, in sicer kot posledica izboljšanja makroekonomske slike številnih držav (UNCTAD, 2010, str. 19).

Kriza, ki je vplivala na gibanje tokov TNI, je še bolj spremenila pokrajino TNI. Še pred gospodarsko krizo je bilo zaznati trend povečanega obsega TNI v DVR. Ta trend bi se naj še z močnejšim zagonom nadaljeval po krizi, pri čemer bi naj po obsegu tokov TNI prednjačila predvsem Azija. Obseg tokov TNI v razvite države bi se tako naj v naslednjih letih še bolj zmanjšal (UNCTAD, 2010, str. 19).

1.2.2.3 Mednarodne migracije in rast števila svetovnega prebivalstva

Večino našega obstoja je prebivalstvo raslo s stopnjo 0,002 %. Ta stopnja je bila posledica številnih dejavnikov, kot je na primer lakota, vojne, naravne katastrofe ipd. V prvih desetletjih 19. stoletja je število prebivalcev prvič preseгло eno milijardo (Tabela 2), v dobrih 100 letih pa še drugo. Nato se je začelo obdobje skokovite rasti prebivalstva (Nafziger, 2006, str. 271–272). Če pogledam po posameznih regijah, vidim, da daleč največ prebivalstva živi v Aziji, v letu 2003 več kot 3,7 milijarde, kar znaša več kot polovico celotnega svetovnega prebivalstva oziroma 60 %. Največjo rast prebivalstva zaznam v regijah v razvoju. Če pogledam samo obdobje od leta 1950 pa do leta 2003, se je v Afriki prebivalstvo povečalo za skoraj štirikrat, v Latinski Ameriki za več kot trikrat ter v Aziji za malo manj kot trikrat. V teh treh regijah živi več kot 80 % svetovnega prebivalstva. V drugih regijah rast v obravnavanem obdobju ni bila tako izrazita.

Tabela 2: Gibanje svetovnega prebivalstva (v milijardah) skozi daljše obdobje po posameznih obdobjih in regijah

Regija/Obdobje	1870	1913	1950	1973	2003
Zahodna Evropa	0,19	0,26	0,30	0,36	0,39
ZDA, Kanada, Avstralija, N. Zelandija	0,05	0,11	0,18	0,25	0,35
Azija	0,76	0,98	1,38	2,25	3,73
Latinska Amerika	0,04	0,08	0,17	0,31	0,54
Vzhodna Evropa	0,05	0,08	0,09	0,11	0,12
Države bivše SZ	0,09	0,16	0,18	0,25	0,29
Afrika	0,09	0,12	0,23	0,39	0,85
Svet	1,27	1,79	2,53	3,92	6,27

Vir: Prirejeno po A. Maddison, The World Economy: Historical Statistics, 2003, str. 256; A. Maddison, Contours of the World Economy, 1–2030 AD. Essays in Macro-Economic History, 2007, str. 336.

Globalizacija je povzročila tudi migracije ljudi med kontinenti (Tabela 1). Že pred prvo svetovno vojno, v obdobju med 1850 in 1913, se je iz Evrope v države Severne in Južne Amerike, v Avstralijo in Novo Zelandijo preselilo več kot 20 milijonov ljudi. V evropskem kmetijstvu ti niso našli produktivne zaposlitve, zato so se preselili, kar je povzročilo porast

kmetijske proizvodnje na območjih njihove naselitve. Med obema svetovnima vojnima se je število migracij zmanjšalo, vendar je kmalu po drugi svetovni vojni spet sledilo povečanje. Vzrok, dvakrat višja letna rast prebivalstva v obdobju 1950–2007 kot rast prebivalstva v obdobju 1870–1913. Čeprav letna rast prebivalstva od leta 1974 ni več tako naraščala, kar je predvsem posledica tega, da sta Kitajska in Rusija zelo zmanjšali rodnost, je ta še vedno v nekaterih državah, predvsem v Afriki, precej velika. Ker razlike v stopnjah rasti prebivalstva po posameznih državah niso v korelaciji z njihovo gospodarsko rastjo, se po svetu večajo dohodkovne razlike, prav tako pa so večji tudi migracijski pritiski. Od 90. let preteklega stoletja dalje se je tako še dodatno povečalo število migracij v ZDA, Kanado, Avstralijo in Novo Zelandijo. Prav tako pa se je povečalo priseljevanje v države Evrope, ki so v preteklosti imele predvsem trend odseljevanja (Španija, Portugalska, Italija). Poleg navedenih migracijskih tokov je treba omeniti še priseljevanje v zalivske države in države južne Afrike (WTO, 2008, str. 19.).

1.2.3 Prikaz gospodarske rasti skozi daljše obdobje

V tem podpoglavju podrobneje analiziram gospodarsko rast skozi daljše obdobje. Podpoglavje je razdeljeno na tri dele. Najprej za enaka obdobja in regije podajam podatke o BDP in BDP na prebivalca, nato na enak način podajam stopnje rasti BDP in BDP na prebivalca skozi daljše obdobje. Na koncu podpoglavja prikazujem še podatke o gibanju BDP skozi daljše obdobje za posamezne države. Pri tem so v obravnavo vključene tako razvite kot manj razvite države.

1.2.3.1 Raven in stopnje rasti BDP skozi daljše obdobje

Najpomembnejše značilnosti o gibanju BDP skozi daljše obdobje je mogoče povzeti v nekaj točkah. Glede na podatke iz leta 2003 je celotni svetovni BDP omenjenega leta obsegal 40.913.386 milijonov USD (1990), skoraj 85 % svetovnega BDP je bilo ustvarjenega v treh regijah, primat v svetu je po letu 1973 prevzela Azija, pred tem pa so primat držale ZDA, ki so izkoristile vojno obdobje, ki je prizadelo predvsem Evropo (pred tem vodilno regijo) ter prehitelo industrijsko razvite države Zahodne Evrope po ustvarjenem BDP. Leta 2003 je velikost BDP Azije skoraj že preseгла velikost BDP držav Zahodne Evrope in ZDA skupaj (Maddison, 2007, str. 379). V Tabeli 3 prikazujem indekse gibanja BDP skozi daljše obdobje (glede na temeljno leto 1950), podatki se nanašajo na posamezne regije in tudi na ves svet. Temeljno leto 1950 sem si izbral zato, ker o večji rasti BDP pred letom 1950 ne morem govoriti. Iz tabele je razvidno, da se je, glede na temeljno leto 1950, daleč najbolj povečal indeks BDP azijskih držav. Ta je leta 2003 znašal 1.670. Če pogledam še podatke za druge regije v razvoju, lahko prav tako govorim o velikem povečanju tako v Latinski Ameriki kot v Afriki. Vendar je bilo povečanje indeksa v obeh regijah v omenjenem obdobju kar za polovico manjše od povečanja indeksa

azijskih držav. Zadnjih nekaj desetletij je tako v znamenju velikega povečanja BDP azijskih držav.

Tabela 3: Indeks gibanja BDP (1950 = 100) po posameznih obdobjih in regijah

Regija/Obdobje	1870	1913	1950	1973	2003
Zahodna Evropa	26,3	64,6	100,0	293,6	562,8
ZDA, Kanada, Avstralija, N. Zelandija	6,8	35,6	100,0	248,1	593,6
Azija	42,9	68,7	100,0	389,8	1669,9
Latinska Amerika	6,6	29,1	100,0	334,5	754,1
Vzhodna Evropa	27,1	72,9	100,0	297,7	425,0
Države bivše SZ	16,4	45,5	100,0	296,5	304,2
Afrika	22,3	39,1	100,0	270,8	575,9
Svet	20,8	51,2	100,0	300,2	766,6

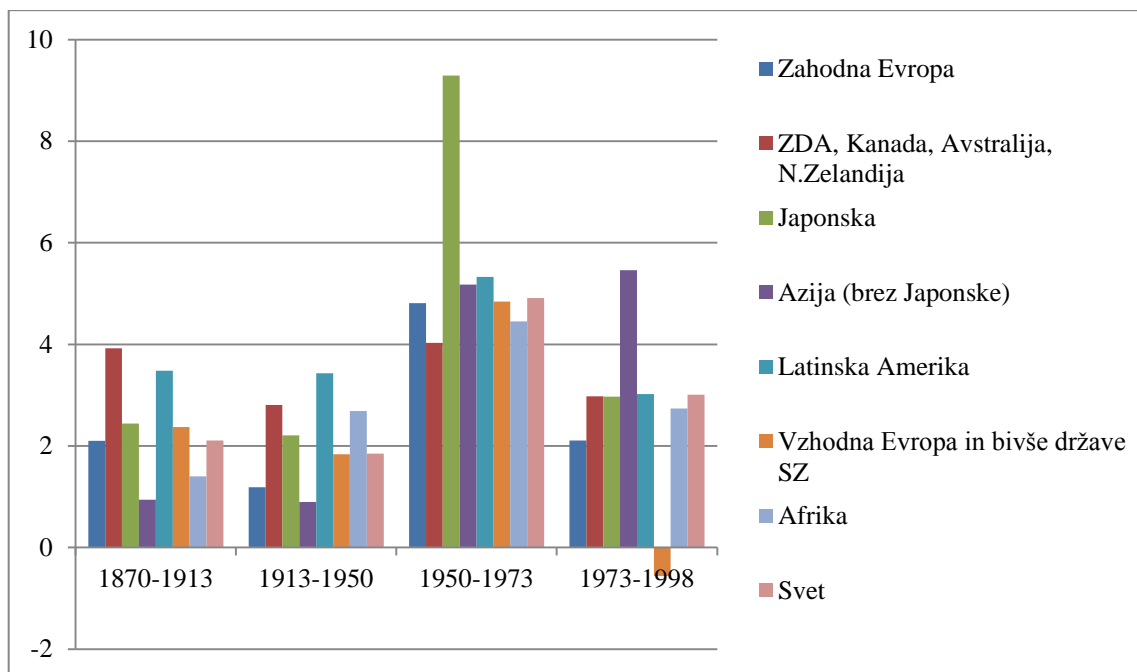
Vir: Prirejeno po A. Maddison, The World Economy: Historical Statistics, 2003, str. 259; A. Maddison, Contours of the World Economy, 1–2030 AD. Essays in Macro-Economic History, 2007, str. 379.

Na Sliki 2 prikazujem rast BDP skozi daljše obdobje po posameznih obdobjih in regijah. Iz slike je razvidno, da je svetovno gospodarstvo največjo gospodarsko rast doživelo v zadnji polovici 20. stoletja. O kakšni večji gospodarski rasti pred letom 1950 tako ne morem govoriti, a vseeno bi veljalo izpostaviti dve stvari. Kot prvo, gospodarsko rast Azije, ki je, če izzamem Japonsko, med letoma 1870 in 1950, znašala manj kot odstotek, ter kot drugo, gospodarsko rast držav Latinske Amerike, ki je v enakem obdobju dosegla gospodarsko rast, večjo od 3 %. Za zlato obdobje gospodarske rasti velja obdobje 1950–1973; v omenjenem obdobju je povprečna letna svetovna gospodarska rast znašala 4,9 %. Največjo rast BDP je v omenjenem obdobju zabeležila Japonska, 9,3 %, ostale države Azije so rasle z letno povprečno stopnjo 5,2 %, malenkost višjo stopnjo rasti so zabeležile države Latinske Amerike, in sicer 5,3 %. Preostale regije sveta so rasle s povprečno letno stopnjo 4 do 5 %. Najmanj razvita regija sveta, Afrika, je na primer rasla s povprečno letno stopnjo 4,5 %.

V obdobju od leta 1973 do leta 1998 se je predvsem zaradi upada investicij povojne obnove gospodarska rast malo upočasnila. Še vedno pa gre za drugo najboljše obdobje gospodarske rasti, v katerem je povprečna letna stopnja rasti BDP znašala 3 %. To obdobje je, kot sem že zapisal, bolj kot rast BDP sicer zaznamovala rast tokov kapitala in mednarodne trgovine. Japonska je doživela precej velik padec stopnje gospodarske rasti, saj je gospodarska rast v obdobju 1973–1998 znašala le slabe 3 %. So pa gospodarsko rast glede na prejšnje obdobje ohranile preostale države Azije, saj je Azija v omenjenem obdobju rasla s povprečno letno stopnjo 5,5 %. Preostale regije so zabeležile rast med 2 in

3 %. Izjemo predstavljajo države Vzhodne Evrope ter bivše države SZ, ki so zaradi političnih sprememb ob koncu 80. in v začetku 90. let prejšnjega stoletja zabeležile negativno gospodarsko rast -0,6 %.

Slika 2: Stopnja rasti BDP po posameznih obdobjih in regijah (v %)



Vir: A. Maddison, *The World Economy: Historical Statistics*, 2003, str. 125.

1.2.3.2 Raven in stopnja rasti BDP na prebivalca skozi daljše obdobje

Podobno kot sem povzel najpomembnejše značilnosti o gibanju BDP skozi daljše obdobje, lahko v nekaj točkah prav tako povzamem najpomembnejše značilnosti o gibanju BDP na prebivalca skozi daljše obdobje. Že več kot 200 let imajo najvišji BDP na prebivalca ZDA, sledijo jim države Zahodne Evrope, ki so počasi, a vztrajno povečevale zaostanek za ZDA po BDP na prebivalca. Lahko bi rekel, da je v teh državah izostala rast BDP na prebivalca predvsem v obdobju med obema svetovnjima vojnoma, saj so ZDA v tem obdobju povečale svoj BDP za trikrat, v državah Zahodne Evrope pa se je ta povečal le za tretjino, zaradi vojne je bila manjša tudi rast prebivalstva. Kljub vsemu sta to daleč najbolj razviti regiji sveta, njun BDP na prebivalca je tri do štirikrat višji od BDP na prebivalca držav Vzhodne Evrope, ki je po višini BDP na prebivalca na tretjem mestu (Maddison, 2007, str. 382). V Tabeli 4 prikazujem podatke oziroma indekse gibanja BDP na prebivalca v posameznih obdobjih po posameznih regijah. Iz tabele je razvidno, da se je daleč najbolj povečal indeks azijskih držav. Po drugi strani pa afriške države in države nekdanje SZ (predvsem zaradi vojn in političnih sprememb) v tem pogledu zelo zaostajajo. Indeks je zelo malo porasel glede na temeljno leto 1950. Za malenkost boljša usoda je doletela države Latinske

Amerike. Razlike med omenjenimi regijami so predvsem posledica dogodkov v zadnjih 30 letih.

Tabela 4: Indeks gibanja BDP na prebivalca (1950 = 100) po posameznih obdobjih in regijah

Regija/Obdobje	1870	1913	1950	1973	2003
Zahodna Evropa (29 držav)	42,8	75,5	100,0	249,4	434,9
ZDA, Kanada, Avstralija, N. Zelandija	26,1	56,5	100,0	174,6	302,5
Azija (60 držav)	77,5	97,1	100,0	239,7	618,4
Latinska Amerika (47 držav)	27,0	59,7	100,0	180,3	231,2
Vzhodna Evropa (7 držav)	44,4	80,3	100,0	236,3	306,8
Države bivše SZ (15 držav)	33,2	52,4	100,0	213,3	190,0
Afrika (57 držav)	56,2	71,6	100,0	158,4	174,0
Svet	41,3	72,2	100,0	193,6	308,4

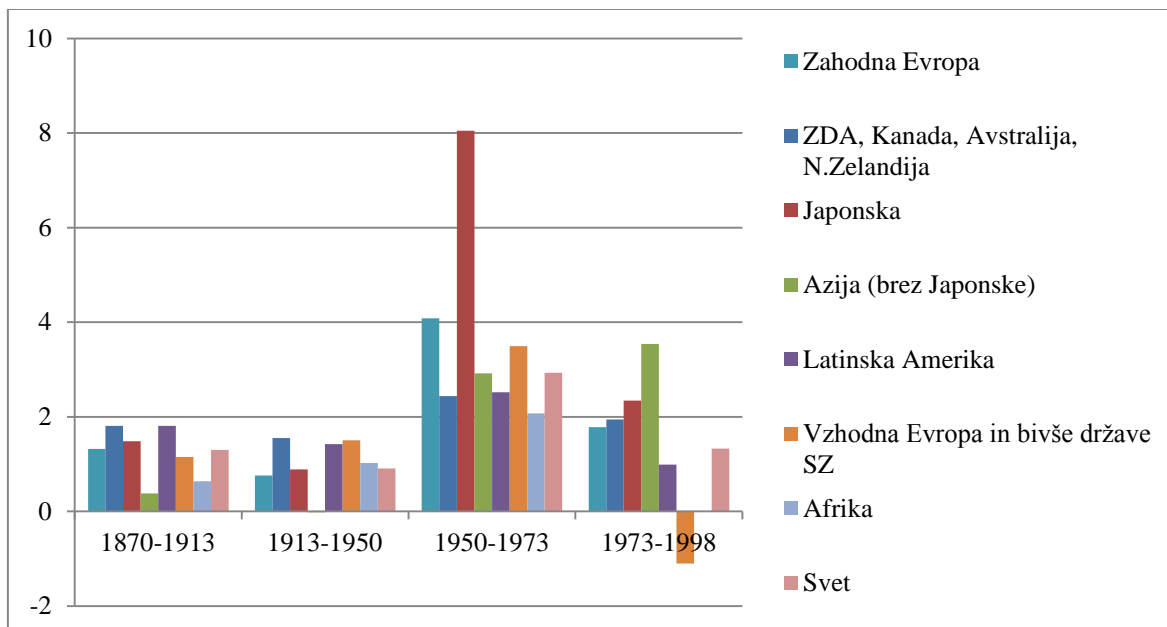
Vir: A. Maddison, Contours of the World Economy, 1–2030 AD. Essays in Macro-Economic History, 2007, str. 382.

Slika 3 prikazuje rast BDP na prebivalca skozi daljše obdobje po posameznih regijah. Pri obravnavi slike je izpuščen čas izpred leta 1950, saj za obdobje pred letom 1950 ne morem govoriti o pomembno visoki gospodarski rasti na prebivalca, ki je bila v večini regij med 0 in 1 %. Po letu 1950 so sledile številne spremembe. Obdobje od leta 1950 do leta 1973 velja za obdobje največje gospodarske rasti, letna gospodarska rast na prebivalca je znašala slabe 3 %. Tudi najmanj razvita regija sveta, Afrika, je dosegala več kot 2 % letno gospodarsko rast na prebivalca. Največjo rast BDP na prebivalca je v omenjenem obdobju zabeležila Japonska, 8,1 %. Države Zahodne Evrope so zabeležile 4,1 % rast v BDP na prebivalca, podobno rast (3,5 %) so beležile tudi države Vzhodne Evrope in države bivše SZ. Vzrok višje gospodarske rasti Evrope v BDP na prebivalca leži v obnovljenem povpraševanju po potrošniških dobrinah in v povečanem obsegu investicij (povojna obnova). Ostale regije so v povprečju rasle s stopnjo 2 do 3 % letno (Nafziger, 2006, str. 79–80).

Tako kot se je v obdobju med 1973 in 1998 upočasnila rast BDP, se je upočasnila tudi rast BDP na prebivalca. Kljub temu je letna stopnja rasti BDP na prebivalca znašala 1,3 %, kar je podobno gospodarski rasti na prebivalca v obdobju 1870–1913, ko je ta prav tako znašala 1,3 % na prebivalca. Največjo rast BDP na prebivalca so zabeležile azijske države, več kot 3,5 %. Na tem mestu je treba omeniti tudi velik padec rasti BDP na prebivalca Japonske glede na prejšnje obdobje, prav tako izostanek gospodarske rasti na prebivalca v kar treh regijah, države Latinske Amerike so namreč rasle s slabim odstotkom na leto,

Afrika ni zabeležila rasti BDP na prebivalca, medtem ko so države Vzhodne Evrope in države bivše SZ imele negativno gospodarsko rast.

Slika 3: Stopnja rasti BDP na prebivalca po posameznih obdobjih in regijah (v %)



Vir: A. Maddison, *The World Economy: Historical Statistics*, 2003, str. 125.

1.2.3.3 Raven in rast BDP in BDP na prebivalca po posameznih državah

Na osnovi analize svetovne gospodarske rasti se v tem delu osredotočam na analizo gospodarske rasti posameznih držav. Predstavljam podatke o najuspešnejših državah v posameznih obdobjih glede na velikost BDP in BDP na prebivalca. Za izbrane države prikazujem gospodarsko rast v posameznih obdobjih, prav tako prikazujem 15 najhitreje rastočih in 15 najpočasneje rastočih gospodarstev v razvoju glede na BDP na prebivalca v obdobju 1950–1998.

Prejšnje tisočletje je bilo tisočletje izjemne rasti BDP v primerjavi s prvim tisočletjem. Realni BDP na prebivalca se je povečal za 13-krat, število svetovnega prebivalstva za 22-krat, celotni svetovni BDP pa kar za 300-krat. V primerjavi z obdobjem do leta 1000, ko se je svetovno prebivalstvo povečalo le za šestkrat, medtem ko je BDP na prebivalca ostal na isti ravni, so to izjemni rezultati (Maddison, 2001, str. 19). Skoraj 900 let, od leta 1000, ko je po velikosti BDP prehitela država Zahodne Evrope, je Kitajska ohranjala vodilno vlogo v svetu po velikosti BDP. Po letu 1890 so to vlogo prevzele ZDA. V tem času se je začelo tudi obdobje trajne visoke gospodarske rasti. Z začetkom mislim predvsem na države Zahodne Evrope, ZDA, Kanado, Avstralijo in Novo Zelandijo. Kasneje se je visoka gospodarska rast pojavila tudi v skandinavskih državah, na Japonskem, o njej morebiti

lahko govorim tudi v primeru Rusije, a šele v zadnji polovici 19. stoletja. Kitajska, некоč vodilna država, večje gospodarske rasti do leta 1978 ni dosegala. Skromna gospodarska rast je bila vse tja do druge polovice 20. stoletja značilna za vse azijske države. Izjema je bila le Japonska, ki je imela v obdobju 1870–1950 največjo gospodarsko rast na svetu, in to kljub porazu v drugi svetovni vojni. Skromno gospodarsko rast so beležile tudi afriške države, tako da so države Latinske Amerike in tudi Vzhodne Evrope do leta 1950 beležile višjo gospodarsko rast kot države Azije in Afrike (Nafziger, 2006, str. 55–57).

Če to gospodarsko rast preslikam v to, kar se je dogajalo z BDP v tem obdobju hitre rasti, torej od leta 1870, vidim (Priloga 1), da med prvo deseterico držav po velikosti BDP glede na leto 1870 v letu 2003 ni bilo večjih sprememb. Na lestvici najdem države, ki so bile tam že leta 1870, izjema je le uvrstitev Brazilije med prvo deseterico, kjer glede na leto 1870 ni več Španije. V prvi polovici 20. stoletja so vodilne države glede na velikost BDP bile ZDA in nekatere evropske države. Sredi 20. stoletja se je na drugo mesto po ustvarjenem BDP prebila SZ, ki se je tam obdržala vse do svojega razpada. Od držav bivše SZ se je med deseterico po velikosti BDP leta 2003 uvrstila le Rusija. Velika gospodarska rast Japonske (Priloga 3) v obdobju med 1950 in 1973 se je odrazila tudi na lestvici, kjer se je Japonska povzpela na drugo mesto. Do leta 2003 jo je prehitela Kitajska, ki od leta 1978 beleži zelo visoko gospodarsko rast, skoraj dohitela pa jo je tudi Indija. Napovedi za naprej so takšne, da naj bi do leta 2030 primat po ustvarjenem BDP prevzela Kitajska, med prve tri države po ustvarjenem BDP pa bi se naj prebila še Indija. Poleg najbolj razvitih držav Zahodne Evrope in Japonske, bi se med deseterico naj obdržali še Rusija in Brazilija, obe namreč predstavljata izjemno hitro rastoči trg, med deseterico pa naj bi se prebila še Indonezija.

Če nadaljujem z analizo BDP na prebivalca, je iz Priloge 3 razvidno, da je le pet razvitih držav v obdobju 1870–1998 raslo z letno povprečno stopnjo BDP na prebivalca višjo od 2 % (Japonska, Irska, Norveška, Finska, Portugalska). S skoraj 2 % na leto so rasle tudi ZDA, Kanada, Švedska in Danska, torej države, ki so bile na določeni stopnji razvoja že leta 1870. Z izjemo Finske, Portugalske in Japonske našete države najdemo med prvo deseterico držav po BDP na prebivalca v letu 2003. Na tej lestvici (Priloga 2) najdemo še Hongkong, ki se je na lestvico povzpел z izjemno gospodarsko rastjo v zadnjih 30 letih, Švico, ki je bila v drugi polovici 20. stoletja nekaj časa celo na prvem mestu po BDP na prebivalca, ter Avstralijo in Francijo. DVR so z nekaj izjemami (na primer Venezuela, Mehika, Brazilija, Tajska, v zadnjih 30 letih še Kitajska in Indija) rasle z letno povprečno stopnjo BDP na prebivalca, ki se je gibala okrog 1 % (Priloga 3).

Japonski in evropskim državam sta dve svetovni vojni povzročili izjemno škodo. V zgodnjih 50. letih prejšnjega stoletja je bila z reorganizacijo svetovnega finančnega sistema in mednarodne trgovine postavljena osnova za hitro okrevanje teh držav. Z gospodarskim čudežem na Japonskem in v Nemčiji se je to tudi zgodilo. Mnogi so pričakovali, da se bodo podobni gospodarski čudeži zgodili tudi v manj razvitih državah, a se v teh državah

zaradi drugačne kulture, nerazvite industrije, manjše tehnične sposobnosti, velike nepismenosti ipd. to ni zgodilo. So se pa po letu 1950 začeli tudi premiki v gospodarski rasti DVR. Kot sem že zapisal, so te v obdobju 1870–1950 rasle z 1 % letno povprečno stopnjo BDP na prebivalca. Od leta 1950 do leta 1998 pa je ta rast znašala 2,7 %. Od leta 1973 je bila zagotovilo za tako veliko gospodarsko rast predvsem gospodarska rast azijskih držav. V afriških državah in državah Latinske Amerike se je po drugi strani gospodarska rast po letu 1973 precej zmanjšala (Nafziger, 2006, str. 81).

V zadnjih 60 in predvsem v zadnjih 30 letih so nekatere DVR dosegale visoke stopnje gospodarske rasti. Iz Priloge 4 je razvidno, da je tajvanski BDP na prebivalca v obdobju 1950–1998 rasel z letno povprečno stopnjo 15 %, južnokorejski s 14,8 %, sledi Tajska s 6,6 %, Kitajska s 6,1 %, Portugalska s 5,2 %, Grčija s 4,9 %. Poleg azijskih in evropskih držav velja omeniti še 2,8 % rast Tunizije, 2,7 % rast Savdske Arabije ter brazilsko 2,3 % rast. Za razliko od teh držav vsem DVR ni šlo tako dobro; pri tem imam v mislih predvsem afriške države, ki so rasle z letno povprečno stopnjo, manjšo kot 1 %, nekatere so v obravnavanem obdobju imele celo negativno rast BDP na prebivalca. Poleg afriških držav v skupino 15 najpočasneje rastočih gospodarstev od leta 1950 do leta 1998 sodita tudi dve državi Latinske Amerike, Kuba in Peru (Nafziger, 2006, str. 82–84).

2 PREGLED RAZVOJNIH MODELOV DRŽAV V RAZVOJU

Pred pregledom razvojnih modelov DVR, po drugi svetovni vojni, bom še enkrat orisal dogajanje v svetovnem gospodarstvu v zadnjih 60 letih. Že v prejšnjem poglavju sem zapisal, da je obdobje globalizacije v zadnjih 60 letih obdobje gospodarske rasti brez primerjave. Na osnovi te rasti se dohodek podvoji na vsakih 33 let, kar v laičnem jeziku pomeni, da vsaka naslednja generacija prebivalstva uživa dvakrat višji življenjski standard, kot ga je uživala prejšnja generacija. To pomeni, da je bila visoka gospodarska rast, z nekaj izjemami, spremljana z izboljšavo različnih socialnih indikatorjev od pismenosti, daljše življenjske dobe do manjše smrtnosti novorojenčkov ipd. Uspešne so bile predvsem tiste države, ki so proces globalizacije obrnile v svoj prid. To pomeni, da so na pravi način prestrukturirale in spremenile svoje gospodarstvo. Kot primer navajam nekatere azijske države, za katere je bil značilen visok odstotek kmetijskega prebivalstva pred 60 leti. Na tem mestu se pojavlja vprašanje, če bi nekatere od teh držav dosegle tako visoke stopnje gospodarske rasti, če ne bi prestrukturirale in reformirale svojega gospodarstva in ali bi na primer z izvozom pretežno kmetijskih pridelkov po odprtju svojih gospodarstev dosegle tako visoke stopnje gospodarske rasti. Odgovor je seveda negativen (Rodrik, 2009, str. 2, 13).

Če sedaj povežem zgoraj zapisano, vidim, da se je v času najintenzivnejšega globalizacijskega procesa svetovno gospodarstvo kot celota ves čas povečevalo, a se ni povečevalo enakomerno. Nekateri deli sveta so dosegali zavirljive stopnje gospodarske

rasti skozi celotno obdobje, nekateri po določenem obdobju stagnacije, nekateri pa so po dokaj visoki gospodarski rasti doživeli padec. In kaj je v bistvu odgovor na te razlike? Odgovor se skriva v različnih razvojnih modelih držav. V 50. in 60. letih prejšnjega stoletja so DVR uporabljale različne razvojne modele od industrializacije pod okriljem uvozne substitucije, centralno-planskega sistema do tako imenovanega modela »velikega potiska«. Ti razvojni modeli so začeli izgubljati na veljavi v 70. letih prejšnjega stoletja, ko je začela prevladovati tržna usmerjenost, ki je poudarjala cenovni sistem in navzven usmerjene strategije razvoja gospodarstev. Ob koncu 80. let prejšnjega stoletja se je večina vodilnih ekonomistov oziroma njihovi pogledi na primeren razvojni model DVR poenotila v desetih točkah tako imenovanega Washingtonskega soglasja, ki jih je leta 1990 zapisal ameriški ekonomist John Williamson. Gre za načela, ki so jih zagovarjale institucije s sedežem v Washingtonu. Teh deset načel predstavlja osrčje konvencionalnega razumevanja tega, kakšen mora biti učinkovit razvojni model, kljub temu da je bil v letih po implementaciji večkrat spremenjen in razširjen (Rodrik, 2003, str. 3–4).

Pred analizo razvojnih modelov držav Latinske Amerike, Kitajske in Indije tako podajam pregled zgoraj omenjenih razvojnih modelov, ki so zaznamovali razvoj gospodarstev DVR v času po drugi svetovni vojni. Tako v naslednjem podpoglavju najprej podajam pregled najpomembnejših razvojnih modelov, ki so prevladovali v DVR po drugi svetovni vojni pa tja do 70. let prejšnjega stoletja. Na tem mestu je treba omeniti, da so že v 60. letih prejšnjega stoletja zaradi neuspeha enostavne oblike industrializacije pod okriljem uvozne substitucije nekatere države, predvsem vzhodnoazijske (Tajvan, Južna Koreja, Singapur, Hongkong), spremenile razvojni model svojega gospodarstva v smeri tržne orientiranosti in izvozne usmerjenosti. In prav neuspeh do tedaj znanih razvojnih modelov, predvsem razvojnega modela industrializacije pod okriljem uvozne substitucije, in hiter ekonomski uspeh vzhodnoazijskih držav sta bila vzrok za velike spremembe v 80. letih prejšnjega stoletja. Pojavila se je nova ekonomska paradigma, namenjena DVR. Nov razvojni model je temeljil na načelih Washingtonskega soglasja. V drugem podpoglavju opredeljujem njegove najpomembnejše značilnosti, v luči »soglasja« pa opredeljujem tudi razvojne strategije DVR, ki so za svoj razvoj izbrale drugo pot od splošno sprejete.

2.1 Razvojni modeli držav v razvoju po drugi svetovni vojni in njihova učinkovitost

Po drugi svetovni vojni lahko govorim o treh razvojnih modelih (industrializacija pod okriljem uvozne substitucije, model centralnega planiranja in model »velikega potiska«), s katerimi so DVR skušale oživiti svojo gospodarsko rast in razvoj. Pregled teh razvojnih modelov je ključni cilj tega podpoglavja. Glede na vsebino magistrskega dela sta v tem delu magistrskega dela podrobneje predstavljena le modela industrializacije pod okriljem uvozne substitucije in model centralnega planiranja.

2.1.1 Industrializacija pod okriljem uvozne substitucije

Industrializacija pod okriljem uvozne substitucije je bila ena od prvih splošno sprejetih razvojnih modelov v svetu za razvoj manj razvitih oziroma DVR. V 50. in 60. letih prejšnjega stoletja je ta razvojni model prevladoval v razvojnih politikah DVR. Razvil se je iz razmišljanj o tem, zakaj imamo na eni strani države, ki imajo velik problem pojava revščine, na drugi strani pa razvite države, ki tega problema nimajo oziroma je zelo majhen. Pojavljalo se je vprašanje, ali je možno razviti splošni razvojni model, ki bi ta problem odpravil. Večina ekonomistov se je strinjala, da je poglobiten problem v njihovi strukturi proizvodnje, ki je temeljila na kmetijstvu in rudninah. Obstoječa struktura proizvodnje naj bi zmanjševala korist od mednarodne trgovine. Rešitev naj bi predstavljala industrializacija manj razvitih držav (Bruton, 1998, str. 903–904). Države so se tako zatekle k razvojnemu modelu industrializacije pod okriljem uvozne substitucije.

Ta razvojni model naj bi državam omogočal prehod delovne sile iz kmetijskega v industrijski sektor oziroma transformacijo v strukturi proizvodnje, ki naj tako več ne bi temeljila na kmetijstvu, temveč na industriji. Razvojni model naj bi vključeval ustanovitev domačih podjetij, ki naj bi proizvajala za domači trg. Gre v bistvu za nadomeščanje uvoza z domačo proizvodnjo, ki naj bi nadomestila nekatere dobrine, ki so jih do tedaj uvažali (Cypher & Dietz, 2009, str. 276–277).

Industrializacija pod okriljem uvozne substitucije je bila sestavljena iz dveh faz: iz prve, enostavnejše oblike uvozne substitucije (angl. *easy import substitution*), in druge, zahtevnejše oblike oziroma faze (angl. *difficult import substitution*). Enostavna uvozna substitucija naj bi v bistvu predstavljala le prvi korak k višji stopnji industrializacije in razvoja. Gre v bistvu za proizvodnjo netrajnih potrošniških dobrin. Za te velja, da so se že uvažale, s čimer je obstajalo povpraševanje na trgu. Prav tako je ta faza industrializacije delovno intenzivna faza. Tako je rast dohodka v omenjenih panogah omogočal prehod nekvalificirane delovne sile iz kmetijskega v industrijski sektor (Cypher & Dietz, 2009, str. 277, 295, 299). Čez nekaj let je razvojni model pokazal več slabosti (neuravnoteženost plačilne bilance, pomanjkanje izvoznih priložnosti, viški v proizvodnji, preveč delovne sile in premalo delovnih mest ipd.) in se je izčrpal (Shixue, 2001, str. 178). To je bil poglobiten vzrok, da je veliko DVR nadaljevalo z drugo, zahtevnejšo fazo, to je z nadomeščanjem uvoza širše palete industrijskih dobrin z domačo proizvodnjo (trajne potrošniške dobrine, vmesne in kapitalne dobrine). Problem je bil ta, da nekatere DVR niso bile pripravljene na proizvodnjo kapitalnih in tehnološko intenzivnih proizvodov. Ker gre za proizvodnjo kapitalno intenzivnih dobrin, se je prav tako zmanjšal prehod delovne sile v industrijski sektor, kar pomeni, da so države zanemarile svojo veliko prednost, delovno silo. Večina držav je tako v roku nekaj let zašla v precejšnje gospodarske težave (Cypher & Dietz, 2009, str. 309, 318–321).

Razvojni model industrializacije pod okriljem uvozne substitucije se je v prvih letih pa vse do leta 1973 pokazal za precej uspešen model razvoja. Kar v 42 DVR je letna stopnja gospodarske rasti presegala 2,5 %. Na osnovi te rasti bi se dohodek podvojil na vsakih 28 let. Kar šest držav Poudsaharske Afrike se je uvrščalo med 20 najbolj rastočih gospodarstev v razvoju (Svazi, Botsvana, Slonokoščena obala, Lesoto, Gabon, Togo). Države Bližnjega vzhoda in Latinske Amerike so dosegale izjemno visoke povprečne stopnje rasti celotne factorske produktivnosti, višje kot na primer države vzhodne Azije. Na osnovi gospodarske rasti so se seveda izboljšale tudi življenjske razmere v teh državah. Med 1967 in 1977 se je na primer življenjska doba v nekaterih DVR precej povečala. V Braziliji se je tako na primer povečala za štiri leta, v Slonokoščeni obali in Mehiki za pet let. V Keniji se je na primer precej zmanjšala smrtnost novorojenčkov. Od 1.000 novorojenčkov jih je leta 1980 umrlo 72, kar je neprimerno manj kot leta 1965, ko jih je umrlo 120. V 70. letih prejšnjega stoletja pa so se začele pojavljati prve slabosti razvojnega modela industrializacije pod okriljem uvozne substitucije. Tako je v desetletju po letu 1973 od prej omenjenih 42 držav le 12 držav ohranilo letno stopnjo gospodarske rasti višjo od 2,5 %. Nekatero državo Bližnjega vzhoda in Latinske Amerike pa so celo beležile negativne povprečne stopnje rasti celotne factorske produktivnosti. Posledice padca sistema Bretton Woods, dveh velikih naftnih kriz, dvig obrestnih mer s strani predsednika ameriške centralne banke Paula Volckerja ter mnogi drugi dejavniki so pokazali ranljivost omenjenih držav. Kljub vsemu vse države niso šle po isti poti. Tako za vse probleme ne moremo kriviti le omenjenega razvojnega modela, ampak lahko govorimo o težavah globlje narave. Države se namreč na zunanje spremembe niso pravilno prilagodile. Posledica tega je bil razvoj dejavnikov, ki povzročijo makroekonomsko nestabilnost, na primer visoke ali zatrte inflacije, pomanjkanje deviznih rezerv, neravnovesje v plačilnih bilancah, dolžniške krize držav ipd. Razvojni model se je tako v mnogih državah izkazal za neučinkovitega (Rodrik, 2001, str. 13–17).

2.1.2 Socialistični razvojni model centralnega planiranja

S pojavom SZ in s pojavom večjega števila socialističnih držav po drugi svetovni vojni le o enem modelu družbeno ekonomskega razvoja ni bilo več mogoče govoriti. Kapitalizmu, ki je bil zadnjih 200 let edini uspešen politično-ekonomski model razvoja, se je kot primeren model družbenoekonomskega razvoja pridružil socializem. Socialistični model centralnega planiranja je tako po drugi svetovni vojni prevzelo večje število držav, predvsem DVR. Te, čeprav so bile nekatere daleč od socializma, so hotele svoj način razvoja imenovati »socialističen«. Razvojni model centralnega planiranja je v določenem zgodovinskem obdobju predstavljal uspeh. S tem mislim predvsem na stopnjo rasti proizvodnje, ki se je povečala tako glede na prejšnje obdobje kot tudi v primerjavi z drugimi državami (Senjur, 2002, str. 670–671).

Pri tem je sovjetski tip socializma predstavljal osnovni tip socializma. Po svetu se je kmalu pojavilo več različic osnovnega sovjetskega tipa socializma. Lahko rečem, da so glavne, predvsem gospodarske značilnosti tega tipa socializma naslednje (Senjur, 2002, str. 675; Jeffries, 1990, str. 12–18):

- enopartijski politični sistem z le eno prevladujočo politično stranko, po navadi komunistično partijo, ki je imela monopol tako v političnem kot družbenem življenju;
- država ima popolno kontrolo nad gospodarstvom, v katerem predstavlja vodilni gospodarski subjekt. Država je s pomočjo centralnega planiranja uravnavala gospodarstvo. Tržnega gospodarstva tako rekoč ni bilo. Plan je koordiniral cilje gospodarstva namesto trga;
- prevladujoča lastninska oblika nad proizvodnimi sredstvi je bila državna lastnina. Zasebna lastnina je bila po drugi strani v izrazito podrejenem položaju. Dovoljena je bila v kmetijstvu, obrti (rokodelstvu) in v nekaterih potrošniških storitvah;
- država je velik del svojega proračuna namenila za financiranje in subvencioniranje podjetij (mehke proračunske omejitve), podjetja so tako vedela, da jih bo v primeru izgube reševala država, drug velik del je šel v socialne namene (zdravstvo, šolstvo) in obrambo;
- specifičen monetarni sistem (monobanka) brez ločitve med centralno banko in poslovnimi bankami. V tako imenovanem »enobančnem sistemu« so te banke predstavljale nekakšne podružnice znotraj sistema. Bančni sistem je izdajal denar, nadzoroval devizne rezerve, urejal proračunske prihodke in odhodke ipd.;
- majhne razlike med ljudmi in socialnimi sloji je zagotavljala socialna solidarnost. Sistem je uveljavljal veliko socialno zaščito;
- kolektivizacija kmetijstva – razlastitev kmetov in oblikovanje sovhozov (državna posestva) in kolhozov (zadružna oziroma kolektivna posestva);
- jurišanje (angl. *storming*), močno povečanje proizvodnje ob koncu leta oziroma ob koncu določenega obdobja, namen dosega plana;
- potrebe gospodarstva in ljudi so bile v drugem planu. Pomembno je bilo, da se je proizvedlo in ne prodalo, pomembna je bila količina in ne kakovost;
- podcenjevanje produkcijskih kapacitet v podjetjih z namenom lažje izpolnitve plana;
- pomanjkanje motivacije za inovacije, za večjo produktivnost, pomanjkanje konkurence;
- cene je določila država.

Kot sem že zapisal, je model centralnega planiranja v določenem zgodovinskem obdobju predstavljal precej uspešen razvojni model. Tako je SZ pod okriljem omenjenega razvojnega modela začela dosegati izjemno visoke stopnje rasti BDP na prebivalca. Enako lahko rečem za Kitajsko, katere gospodarstvo je v 50. in 60. letih prejšnjega stoletja prav tako dosegalo višje povprečne letne stopnje rasti BDP na prebivalca kot svetovno gospodarstvo. O dvigu BDP na prebivalca lahko govorim tudi v nekaterih državah

Vzhodne Evrope, prav tako tudi v še nekaterih drugih DVR. Vendar se je tudi ta razvojni model kmalu izpel. Ob koncu 70. let, v začetku 80. let prejšnjega stoletja, je večina držav, ki so prevzele model centralnega planiranja, začela kazati prve slabosti glede kakovosti razvoja in prehoda od ekstenzivnejše na intenzivnejšo gospodarsko rast. Tudi zunanje razmere v tistem obdobju niso bile najbolj ugodne (naftne krize, inflacija ipd.). Razvojni model centralnega planiranja je pokazal vso svojo neprilagodljivost, neinovativnost in neučinkovitost. Posledica tega je bila ta, da so do začetka 90. let prejšnjega stoletja praktično vse države zapadle v globoko ekonomsko in družbeno krizo, veliko izmed njih pa je opustilo tako imenovani »socialistični« model razvoja (Senjur, 2002, str. 672–673, 679).

2.2 Novejši razvojni modeli držav v razvoju

Gospodarski razvoj DVR po drugi svetovni vojni ni bil enak v vseh regijah sveta. Takoj po drugi svetovni vojni so bile države Latinske Amerike korak pred drugimi. Te države so imele višji dohodek na prebivalca, višjo stopnja industrializacije, višjo stopnja varčevanja, višjo stopnjo izobrazbe ipd. kot druge DVR. Pogledi svetovnih ekonomistov na razvoj držav Azije, Afrike so bili črnogledi. Vendar se je v 70. letih prejšnjega stoletja slika spremenila. Medtem ko je Afrika ostala približno na enaki razvojni ravni, je veliko gospodarstev vzhodne Azije doživelo razcvet, medtem ko se je v državah Latinske Amerike v 80. letih prejšnjega stoletja pojavila velika dolžniška kriza. To je vodilo v iskanje novih razvojnih modelov (Woo, 2004, str. 2).

2.2.1 »Washingtonsko soglasje«

Novo paradigmo v razvoju je tako predstavljalo deset neobvezujočih idej, ki jih je leta 1990 oblikoval ameriški ekonomist John Williamson. V osnovi gre za povzetek temeljnih idej, na katerih so temeljile gospodarske reforme držav Latinske Amerike. Za teh deset idej ne morem trditi, da gre za uradni ekonomski program, prav tako ne gre za uradno stališče nobene od pomembnejših mednarodnih institucij. Tudi ime, Washingtonsko soglasje, naj bi bilo v določeni meri sporno. Vseeno pa gre za nek konsenz med pomembnejšimi ekonomskimi organizacijami, političnimi telesi in pomembnejšimi ekonomisti, ki se je zgodil potem, ko je večje število DVR, predvsem iz Latinske Amerike, prevzelo razvojno politiko, ki temelji na Washingtonskem soglasju. Kljub temu je treba poudariti, da teh reform niso zapisale institucije s sedežem v Washingtonu. Sprva so bile celo skeptične do njih kljub zahtevi, da so države v okviru »Bradyjevega plana«, morale začeti z izvajanjem obsežnih gospodarskih reform (Edwards, 2009, str. 25–26).

Washingtonsko soglasje je sestavljalo deset točk, po katerih bi se naj ravnale vlade DVR (Kanbur, 2008, str. 3; Edwards, 2009, str. 26–27):

- **fiskalna disciplina** – cilj je vzpostavitev fiskalnega ravnotežja z namenom stabilizacije cen in z zmanjšanjem inflacijskih pritiskov;
- **preusmeritev javne porabe** – gre za preusmeritev javne porabe proti revnejšemu sloju prebivalstva, s čimer bi se naj izboljšali življenjski pogoji, dohodek bi se pravičnejše razdelil, zmanjšala bi se revščina in s tem bi se izboljšale socialne razmere med prebivalstvom;
- **davčna reforma** – reforma davčnega področja predvsem v smeri povečanja proračunskega dohodka in v smeri zmanjšanja davčnih utaj ter odprave neprimernih spodbud za proizvodnjo in naložbe;
- **finančna liberalizacija oziroma liberalizacija obrestnih mer** – ključni cilj finančne liberalizacije so tržno določene obrestne mere. To bi naj omogočilo odpravo »bega kapitala«. Prav tako je bil cilj vzpostavitev trga kapitala, ki bi dobro funkcioniral in ki bi omogočil prerazporeditev kapitala v najproduktivnejše rabe;
- **enoten in konkurenčen devizni tečaj** – država potrebuje devizni tečaj, ki je dovolj konkurenčen, ki ni precenjen, kar omogoča zmanjšanje pojava gospodarskih kriz;
- **liberalizacija mednarodne trgovine** – zmanjšanje obsega protekcionizma in racionalizacija trgovinske politike, odprava ovir, ki otežujejo vstop tujim podjetjem, uvedba nizkih carinskih stopenj;
- **spodbujanje TNI** – zagotoviti se morajo enaki pogoji tako za domača kot tuja podjetja. Tuja podjetja bi z uporabo novih tehnologij omogočila povečanje domače produktivnosti;
- **privatizacija** – v prvi vrsti predvsem neučinkovitih državnih podjetij. Ta naj bi prinesla številne ugodnosti v gospodarstvo, ampak mora biti izvedena na pravilen način;
- **deregulacija** – zmanjšanje regulacij pri poslovanju in investicijskih odločitvah. S tem mislim predvsem na pravila, ki omejujejo vstop novih podjetij ali preprečujejo konkurenco. Prav tako mora vsa regulativa zadoščati kriterijem, kot je na primer varnost, okoljevarstvena zaščita ipd.;
- **lastninske pravice** – izboljšanje varovanja lastninskih pravic.

Zgornji zapis predstavlja originalnih deset točk, ki jih je zapisal Williamson. Ob koncu 90. let prejšnjega stoletja se je ta originalni seznam razširil. Govorim o tako imenovani drugi generaciji reform, ki naj bi po naravi dajale večji pomen institucijam in bi bile bolj ciljno usmerjene na področje tako imenovanega dobrega upravljanja. Ta dodatek k originalnim desetim točkam je tako vseboval še upravljanje podjetij, fleksibilni trg dela, upoštevanje mednarodne finančne kodifikacije in standardizacije, neodvisnost centralnih bank, odpravo korupcije, upoštevanje pravil STO, neobstoj vmesnih režimov menjalnega tečaja, preudarno odprtje kapitalskega računa, načrtno zmanjšanje revščine in socialno-varnostne mreže. K nastanku dodatka k Washingtonskemu soglasju je vodilo večje število vzrokov. Prvotni seznam naj bi namreč preveč zanemarjal pomen institucij. Prav tako se je pojavila bojazen, da bi lahko prevelika finančna liberalizacija vodila do pojava nove krize v

odsotnosti bolj previdno zasnovanega makroekonomskega okvirja in izboljšane bonitetne ureditve. Prvotni seznam naj bi prav tako zanemarjal razvoj socialne politike in programe za zmanjšanje revščine (Rodrik, 2003, str. 4).

2.2.2 Uveljavitev razvojnega modela »Washingtonsko soglasje« v državah v razvoju

Kljub precejšnji uveljavitvi v DVR po letu 1980 ne morem govoriti le o enem razvojnem modelu (Washingtonsko soglasje) DVR. V grobem lahko govorim o dveh skupinah: o skupini, katere razvojni model je temeljil na načelih Washingtonskega soglasja, in o skupini DVR, ki so izbrale drugačno pot svojega razvoja.

Če pogledam najprej tako imenovane »azijske tigre« (Južna Koreja, Singapur, Tajvan, Hongkong), vidim, da so ti razvojni model prej omenjene industrializacije pod okriljem uvozne substitucije (enostavna uvozna substitucija) že v 60. letih prejšnjega stoletja zamenjali za razvojni model, ki temelji na izvozni usmerjenosti. Temu so v 80. letih sledile tudi druge države, na primer Malezija, Tajska, Indonezija, Filipini itd. Za vse te države je značilno, da je sprva izvoz temeljil na delovno intenzivnih proizvodih, kasneje na kapitalsko intenzivnih (Aquino, 2002, str. 13). V tem primeru gre za povsem nasprotni razvojni model od prej omenjenega modela industrializacije pod okriljem uvozne substitucije. Poudarek je na koristih od mednarodne trgovine, predvsem izvoza. Osnovno zamisel tega modela predstavlja odprtost domačega trga za tujo konkurenco in kapital ter spodbujanje izvoza. Kako in kdaj bo ta razvojni model vpeljala posamezna država v svoje gospodarstvo, je odvisno od značilnosti gospodarstva te države (Bruton, 1998, str. 904). Ta razvojni model, ki je prinesel gospodarski razvoj nekaterih držav Azije, se je pokazal za precej drugačnega od načel Washingtonskega soglasja. Lahko rečem, da je bil uspeh teh gospodarstev osnovan na gospodarski politiki, ki je temeljila na subvencioniranju kreditov, davčnih spodbudah, razvoju izobraževanja, državnih podjetjih, spodbujanju izvoza in na koordinaciji investicij s strani vlade (Rodrik, 2001, str. 17–18). Kot primer, do 80. let prejšnjega stoletja tako Južna Koreja kot Tajvan nista značilno deregulirali in liberalizirali svojega trgovinskega in finančnega sistema. Gospodarstvo je slonelo na velikih državnih podjetjih, Južna Koreja sploh ni dovolila dotoka TNI. Obe državi sta prav tako subvencionirali izvoz in uveljavljali večje število drugih zaščit (Rodrik, 2003, str. 5).

Podobno lahko rečem za Kitajsko in Indijo, ki je z malo manjšo, a še vedno zelo visoko gospodarsko rastjo sledila Kitajski v začetku 90. let prejšnjega stoletja. Tudi tukaj lahko najdem precej velike razlike v razvojnem modelu obeh držav v primerjavi z razvojnim modelom, ki temelji na Washingtonskem soglasju. Tako je na primer Indija zelo počasi deregulirala svoj politični režim, dovolila zelo malo privatizacije v gospodarstvu in ostala zelo zaprto gospodarstvo vse do 90. let prejšnjega stoletja. Tudi Kitajska je leta 1978 izbrala drugo pot, pot, ki je bila nekaj novega in ki je bila sestavljena iz številnih razvojnih

inovacij, ki so se značilno razlikovale od splošno sprejetih zahodnih norm, a so na koncu dosegle iste cilje, kot so bili zapisani v Washingtonskem soglasju (Rodrik, 2003, str. 5).

Lep primer razlik med načeli Washingtonskega soglasja in tako imenovano vzhodnoazijsko realnostjo prikazuje Tabela 5.

Tabela 5: Razlike med nekaterimi načeli Washingtonskega soglasja in njihovo implementacijo v državah vzhodne Azije

	Načela Washingtonskega soglasja	Vzhodnoazijske anomalije
Lastninske pravice	Zasebne, uveljavljene z zakonodajo	Zasebne, uveljavljene z zakonodajo, ki jo občasno krši država sama
Upravljanje podjetij	V rokah delničarjev, zaščita pravic delničarjev	Notranja kontrola
Povezave med vlado in poslovanjem podjetij	Temeljijo na pravilih	Obstaja tesna povezava
Organizacija industrijske dejavnosti	Decentraliziran, konkurenčen trg, uveljavljanje protimonopolne zakonodaje	Horizontalne in vertikalne interakcije v proizvodnji, karteli
Finančni sistem	Dereguliran, temeljil na vrednostnih papirjih, s prostim vstopom, skrben nadzor preko regulacije	Temeljil na bankah, prepovedan vstop, močna kontrola s strani države, direktno izposojanje, šibka formalna regulacija
Trg dela	Decentraliziran, fleksibilen	Doživljenjska zaposlitev v jedrnih podjetjih (Japonska)
Mednarodni tokovi kapitala	Dovoljeni	Prepovedani
Javno lastništvo v podjetjih	Brez javnega lastništva v produktivnih panogah	Številna v rastočih panogah

Vir: D. Rodrik, Growth Strategies, 2003, str. 5, tabela 3.

Magistrsko delo obravnava na eni strani gospodarski razvoj držav Latinske Amerike in na drugi Kitajske in Indije. Glede na povedano v tem poglavju vidim, da lahko države Latinske Amerike uvrstim v prvo skupino, medtem ko Kitajska in Indija pripadata drugi skupini držav, kar se tiče razvoja v zadnjih 30 letih. V nadaljevanju magistrskega dela analiziram razvojna modela Indije in Kitajske, ki naj bi predstavljali uspešen model

razvoja, in razvojni model držav Latinske Amerike, ki so, čeprav so zagovarjale pravila, ki so imela podporo najpomembnejših mednarodnih ustanov, precej zaostale za gospodarsko rastjo in razvojem Indije in Kitajske.

3 GOSPODARSKI RAZVOJ KITajsKE, INDIJE IN DRŽAV LATINSKE AMERIKE PO DRUGI SVETOVNI VOJNI

V tem poglavju obravnavam gospodarski razvoj Kitajske, Indije in držav Latinske Amerike. Gospodarski razvoj je obravnavan z dveh vidikov. V prvem podpoglavju prikazujem gospodarski razvoj pred implementacijo gospodarskih reform, v drugem se osredotočam na obdobje po vpeljavi gospodarskih reform.

3.1 Gospodarski razvoj pred obdobjem reform

3.1.1 Gospodarstvo Kitajske v obdobju 1949–1978

Podpoglavje na kratko obravnava gospodarski razvoj od osamosvojitve leta 1949 do leta 1978, torej do obdobja reform, odpiranja svetu. Razvoj je temeljil na socialističnem modelu centralnega planiranja in ga v osnovi lahko razdelim na šest krajših obdobj.

Politika obnove (1949–1952). Ljudska republika Kitajska je bila s strani Komunistične partije Kitajske (v nadaljevanju KKP) ustanovljena prvega oktobra 1949. V tistem obdobju so državo pestili številni razvojni problemi od visoke inflacije, razširjenosti korupcije, visoke stopnje nepismenosti do visokega odstotka prebivalstva, ki je živelo v revščini ipd. Ker je bila država gospodarsko zaostala, je bil poglobitveni cilj KKP ekonomska obnova na novo nastale države. Govorim o tako imenovani politiki obnove, ki jo je KKP vodila do leta 1952 (Schnitzer & Nordyke, 1977, str. 432). Tega leta so ta cilj dosegli. Uspelo jim je stabilizirati cene, ukrotiti inflacijo, prav tako jim je uspelo obnoviti najvišjo predvojno raven vseh najvažnejših proizvodov v industriji in kmetijstvu (Saje, 2006, str. 141). V tem času so dokončali tudi agrarno reformo, s katero so odpravili velika zasebna posestva, obdelovalno zemljo so nato razdelili med kmete (Zhang, Mount & Boisvert, 2000, str. 4). Prav tako so odpravili, do določene stopnje, zasebna podjetja, ki so jih nadomestili državni monopoli. Država je postala stabilna na monetarnem in fiskalnem področju, odpravili so korupcijo. Uvedli so številne ukrepe na zdravstvenem in izobraževalnem področju (Schnitzer & Nordyke, 1977, str. 433).

Sovjetski model (1953–1957). Potem ko so končali z izvajanjem politike obnove, so leta 1952 izdelali prvi petletni plan za obdobje od leta 1953 do leta 1957. Pri tem so se zgledovali po SZ, ki je v tistem času predstavljala najboljši zgled za tovrstni sistem. Država je sprejela model državno kontroliranega gospodarstva, ustanovila visoko centraliziran administrativni sistem, podredila si je pretežni in najpomembnejši del

gospodarstva, ki je postal državna lastnina, preostali del gospodarstva pa je nadzirala preko gospodarskih povezav z državnimi podjetji. Spremenili so se tudi cilji. Država si je prizadevala za izgradnjo močne težke industrije, predvsem rudarstva, jeklarstva pa tudi težke strojne industrije. Omenjena industrializacija je temeljila na sredstvih, ki so jih zbrali iz kmetijstva preko nesorazmernih nizkih odkupnih cen za kmetijske pridelke. Vzrok črpanja teh sredstev iz kmetijstva leži v tem, da je gospodarstvo v omenjenem obdobju temeljilo na tradicionalnem kmetijstvu (Saje, 2006, str. 142).

Kmalu so se pokazali tudi prvi rezultati gospodarske politike po sovjetskem modelu. Tako je na primer industrijska proizvodnja letno rasla za 18 %, kmetijska pa za 4,5 %. Uspeh je bil kratkoročen, saj je model kmalu pokazal svoje slabosti oziroma pomanjkljivosti. Centralno-planski sistem je zmanjšal konkurenco, zelo povečal birokracijo in povzročil zaostajanje v razvoju podeželja zaradi črpanja virov iz kmetijstva za rast težke industrije. Posledica tega je bila opustitev zamisli prehoda na socialistično gospodarstvo po sovjetskem zgledu. Že leta 1958 je država pod vodstvom Mao Zedonga predlagala novo razvojno politiko, ki bi naj Kitajski omogočila dosego razvitosti, primerljivo z razvitim svetom (Saje, 2006, str. 143).

Maoistični model in velik skok naprej (1958–1960). Drugi petletni plan (1958–1962) je bil tako precej ambicioznejši kot prvi in je predstavljal tako imenovano politiko »velikega skoka naprej« (Schnitzer & Nordyke, 1977, str. 436). Ambicioznost programa se je kazala v zahtevi po 19 % porastu v proizvodnji jekla, 18 % pri elektriki in 17 % v proizvodnji premoga, in to samo v letu 1958. Govorili so o 33 % povišanju industrijske proizvodnje v omenjenem letu. Za dosego teh ciljev je bilo treba uvesti nekatere novosti. Najpomembnejša je bila ta, da so se skorajda vsi vključili v industrijsko proizvodnjo, posledica tega je bil nastanek 600.000 dvoriščnih plavžev že ob koncu leta 1958. Ker je Kitajski po eni strani primanjkovalo kapitala, po drugi pa je imela obilico neizkoriščene delovne sile, si je državni vrh pod Mao Zedongom prizadeval čim bolj izkoristiti omenjeno delovno silo v produktivne namene. Država je zato spodbujala združitev 700.000 kmetijskih zadrug v samo 26.000 ljudskih komun s centralizirano upravo. Kolektivizirali so vso zemljo in pomembnejšo zasebno lastnino. Z ukinitvijo zasebne zemlje so odpravili tudi dohodkovne neenakosti med vasmi znotraj komun. Poleg podeželskih komun so skušali uvesti tudi mestne komune, vendar v primeru mestnih komun ne moremo govoriti o masovnem pojavu (Saje, 2006, str. 143–145).

Tudi v tem primeru je prišlo do kratkoročnega uspeha. O njem pričajo rezultati ob koncu leta 1958. Industrijska proizvodnja se je namreč povečala za 65 %, število obdelovalnih strojev se je potrojilo, proizvodnja jekla in premoga podvojila, proizvodnja olja pa je bila večja za 50 %, elektrike na primer za 40 %. Ker je vodenje gospodarskega razvoja temeljilo na ideologiji naslanjanja na sredstva politične motivacije, na pomen kvantitete in ne kakovosti, na popolni kolektivizaciji družbenih odnosov ipd., so se kmalu pokazale vse slabosti omenjene politike. Vpliv trga se je zmanjšal, prišlo je do večjih nesorazmerij med

posameznimi gospodarskimi panogami, izjemno škodo je utrpelo predvsem kmetijstvo (Saje, 2006, str. 143–145). Kmetijska proizvodnja se je tako zmanjšala, da je v državi prišlo do velikih lakot, ki so terjale življenje 20 do 30 milijonov ljudi na Kitajskem. Država je razvojno nazadovala. BDP, ki se je med 1950–1958 podvojil, je v teh treh letih padel skoraj za četrtno (Solomon, 1999, str. 126).

Zmerni ali leninistični model (1961–1965). Če je politika »velikega skoka naprej« predstavljala prvo reakcijo na pomanjkljivosti sovjetskega modela, lahko v tem primeru govorim o drugi reakciji KKP na pomanjkljivosti sovjetskega modela. Tudi tu se je Kitajska zgledovala po SZ, saj je omenjeno politiko po začetnih težavah v razvoju SZ v gospodarstvo SZ uvedel Lenin. Sovjetski model je namreč v gospodarstvu Kitajske povzročil dve vrsti problemov: koncentracijo resursov v težko industrijo in zapostavljenost lahke industrije in kmetijstva. Zato je država spremenila svojo politiko; nova politika je temeljila na varčevanju in na preusmeritvi velikega dela investicij iz težke industrije v kmetijstvo. Osrednji cilj je bil povečanje kmetijske proizvodnje. Prišlo je še do drugih, večjih sprememb. Tako so na primer ustavili poskuse z ljudskimi komunami, odgovornost z vodstev komun so prenesli na delovne skupine, s čimer so okrepili interes za proizvodnjo na nižjem nivoju. Ponovno so uvedli zasebne ohišnice, podeželski trg, pridelovalne kvote za družine itd. (Saje, 2006, str. 145, 148).

Kitajska je kmalu obnovila stopnjo gospodarskega razvoja. Pri tem je pričakovano rast doživelo predvsem kmetijstvo, ki se je vrnilo na raven iz leta 1957 (Schnitzer & Nordyke, 1977, str. 441). Poleg kmetijske proizvodnje je rast doživela tudi industrijska proizvodnja, ki je bila predvsem posledica oživljanja tovarn, ki so slabo poslovale zaradi posledic »velikega skoka«. Poleg tega se je država zavzemala za širjenje majhnih, podeželskih, industrijskih obratov, predvsem premogovnikov in tovarn umetnih gnojil in kmetijskih strojev. Vse to je vplivalo tudi na višjo gospodarsko rast. Ta gospodarska politika se je močno razlikovala in oddaljila od maoističnega pristopa (Saje, 2006, str. 148).

Maoistični model II. in kulturna revolucija (1966–1976). In prav to je bil vzrok, da je Mao Zedong opazil, da se Kitajska oddaljuje od njegovega ideološkega cilja, to je komunizma. Kljub uspehu zmernega modela, ki je uredil razmere v kitajskem gospodarstvu in povzročil uravnoteženo rast, je Mao Zedong zahteval vrnitev k maoističnemu modelu »velikega skoka«. Vendar pri tem drugem maoističnem modelu ne morem več govoriti o gospodarski politiki, ki temelji na ideologiji, temveč o političnem boju, pri čemer je gospodarska politika le sredstvo za doseganje političnih ciljev. To je v gospodarsko politiko vnašalo negotovost, prihajalo je do motenj v proizvodnji, kar je imelo za posledico zmanjšanje proizvodnje v modernih nekmetijskih sektorjih. Prav tako je začela stagnirati tudi kmetijska proizvodnja, čeprav kulturna revolucija v kmetijstvo ni posegala. Zaradi sovražnosti do tujcev je bila zunanja trgovina skrčena na minimum, uvoza tehnologije pa skorajda ni bilo. Oblast je zaprla univerze, zaradi česar je začelo

primanjkovati izobraženega kadra. Država je tehnološko in gospodarsko stagnirala oziroma celo nazadovala (Saje, 2006, str. 149–150).

Po letu 1970 oziroma potem ko je začela spet prevladovati zmernejša politična struja, so spet začeli rehabilitirati kvalificirane, visoko izobražene ljudi na delovna mesta, odpirati so začeli univerze, navezovati stike s tujci, zaradi neenakomernega razvoja panog pa so začeli vlagati v nekatere manj uspešne panoge in kmetijstvo ter s tem povzročili izjemno rast investicij. Do leta 1974 je bila povprečna letna rast industrijske proizvodnje 8 %, kmetijstva 3,8 %. Tedanji premier Zhou Enlai se je začel zavzemati za izvrševanje in uresničevanje štirih modernizacij: kmetijstvo, industrija, znanstveno-tehnološko in vojaško. Pri tem se je zelo zavzemal za uvoz tuje tehnologije. V 70. letih prejšnjega stoletja je ta prizadevanja v veliki meri uničila radikalna struja, kasneje znana pod imenom »banda četverice²«. Po smrti Mao Zedonga in aretaciji »bande četverice« so se razmere spet začele izboljševati (Saje, 2006, str. 151).

Popravek modela kulturne revolucije – štiri modernizacije (1977–1978). Državni vrh je pod vodstvom Hua Guofenga ponovno začel izvajati program štirih modernizacij. Marca 1978 so oblikovali in predstavili ambiciozen desetletni plan za obdobje 1976–1985, v katerem so se zavzemali za visoko stopnjo rasti v industriji in kmetijstvu, za 120 velikih investicijskih projektov, ki so zahtevali uvoz tuje tehnologije. Gospodarstvo se je v teh dveh letih ponovno okrepilo. Vendar glavno prelomnico predstavlja december 1978 in tretje zasedanje plenuma centralnega komiteja. S tem zasedanjem se je za Kitajsko začelo neko novo obdobje, obdobje gospodarskih reform in visoke gospodarske rasti (Saje, 2006, str. 152).

3.1.2 Gospodarstvo Indije od leta 1947 do reform v 90. letih

Podpoglavje je posvečeno indijskemu gospodarskemu razvoju od leta 1947 pa vse do zgodnjih 90. let prejšnjega stoletja, ko je Indija stopila na pot gospodarskih reform.

Če pogledam še nazaj, pred leto 1947, vidim, da je bilo indijsko gospodarstvo po deležu svetovnega BDP celo največje na svetu. To se je zgodilo dvakrat, v 1. in 11. stoletju našega štetja. Obakrat je predstavljalo slabo tretjino svetovnega gospodarstva (Maddison, 2003, str. 261). Med vodilna gospodarstva se je uvrščalo vse tja do leta 1700. Nato je zaradi različnih razlogov ekonomski pomen države začel upadati. Najpomembnejši razlog je vsekakor predstavljal prihod Evropejcev. Velik pečat so pustili predvsem Britanci, ki so si preko britanske vzhodnoindijske družbe podredili celoten kontinent. Začelo se je obdobje kolonializma. V tem obdobju se je gospodarski pomen Indije močno zmanjšal, kljub temu da so v času britanskega kolonializma uvedli na primer moderen pravni sistem, razvili mrežo železnic ipd. (Ahuja et al., 2006, str. 4). Indijsko gospodarstvo je tako v letu 1950

² Jiang Qing, Zhang Chunqiao, Yao Wenyuan, Wang Hongwen.

predstavljalo le še 4,2 % svetovnega BDP (Maddison, 2003, str. 261). Poleg nižje gospodarske rasti je največji problem predstavljala huda revščina, ki je postala primarni cilj strategije gospodarskega razvoja po letu 1947. Država se je tako odločila za socialistično obliko gospodarskega razvoja, ki ga je kombinirala z industrializacijo pod okriljem uvozne substitucije (Radhakrishna & Panda, 2006, str. 180).

Glavne značilnosti in cilje indijskega gospodarskega razvoja po letu 1947 pa vse do obdobja gospodarskih reform lahko strnem v naslednjih sedem točk (Kochhar, Kumar, Rajan, Subramanian & Tokatlidis, 2006, str. 5–7):

- **samooskrbnost** naj bi zmanjšala vpliv uvoza in vpliv drugih držav na notranje zadeve Indije. Za državo, ki je bila toliko let pod vplivom kolonializma, je bilo to več kot razumljivo. Poudarek sistema je bil na hitri industrializaciji in predvsem na razvoju težke industrije. Skupaj s politiko uvozne substitucije in uvedbo trgovinskih ovir bi se na ta način zmanjšala odvisnost indijskega gospodarstva od mednarodne menjave;
- **vměšavanje države v gospodarstvo** je bila naslednja značilnost gospodarskega razvoja pred obdobjem reform. Država je s svojim vplivom ustvarila močno kontrolo kapitala v točno določene industrije. Nekatere industrijske panoge so bile tako izključno v državni lasti;
- **nadzor zasebnega sektorja** je bil naslednji cilj države. Za razliko od nekaterih drugih držav v tistem času je ta v Indiji že obstajal. Delovanje zasebnega sektorja je prav tako moralo biti v skladu z državnim planom;
- **spodbujanje razvoja malih podjetij** je cilj, ki se je nanašal predvsem na zasebni sektor, v katerem je država hotela spodbuditi razvoj delovno intenzivnih gospodarskih panog. Tako je podjetjem znižala davke, omogočila lažji dostop do kreditov ob nižjih obrestnih merah, lažji dostop do virov ipd. Proizvodnja nekaterih dobrin je bila tako skoncentrirana le v malih podjetjih;
- **zaščita delovne sile** je bil cilj države, s katerim je država hotela zaščititi predvsem delavce v velikih podjetjih, tistih, ki so imela več kot 300 zaposlenih. Ta podjetja so morala obvezno dobiti dovoljenje države, če so hotela odpustiti katerega od delavcev. Od leta 1982 se je to nanašalo tudi na podjetja z več kot 100 zaposlenimi;
- **vlaganje v višje nivoje izobraževanja** je bila značilnost države od osamosvojitve pa vse do danes. Tako je Indija v letu 2000 porabila 86 % BDP na prebivalca na študenta v terciarnem in le 14 % na šolarja v primarnem izobraževanju. To je bistveno več kot v drugih primerljivih državah, kot so na primer Kitajska, Indonezija in Južna Koreja;
- **enakomeren regionalni razvoj** je bil prav tako eden od primarnih ciljev države. Država je tako močno pospeševala investiranje v nerazvita območja, in to ne glede na transportne in infrastrukturne ovire. Mnogo podjetij se je preselilo na območja, ki so imela veliko nezaposlenega prebivalstva.

Iz napisanega lahko sklepam, da je ekonomska politika Indije po osamosvojitvi temeljila na treh stebrih: na avtarkiji trgovinske politike, na velikem in neučinkovitem javnem sektorju ter na veliki posredni ali neposredni kontroli zasebnega sektorja (Tendulkar & Bhavani, 2005, str. 4).

Na področju mednarodne trgovine je država tako izvajala zelo omejevalno trgovinsko politiko na robu avtarkije. Lahko celo govorim o sovražnosti države do mednarodne trgovine, uvajanja novih tehnologij in investicij. Samo, če pogledam nekatere številke, ki se nanašajo na obdobje največje rasti svetovnega gospodarstva v obdobju med 1951 in 1973, vidim, da je rast svetovnega izvoza v tem obdobju znašala 8 % na leto, medtem ko je rast indijskega izvoza v enakem obdobju znašala le 2,66 % na leto. Delež izvoza v BDP se je od osamosvojitve pa do 70. let prejšnjega stoletja celo zmanjšal. V začetku 50. let prejšnjega stoletja je na primer znašal okrog 7 %, v 70. letih le še 4 %. Indija prav tako ni predstavljala privlačne destinacije za tuje investitorje, niti v času velike rasti TNI sredi 80. let prejšnjega stoletja. Šele po propadu Bretton Woodsa, ko je rupija deprecirala proti nekaterim večjim valutam in ko država ni več tako negativno gledala na izvoz (začela ga je celo pospeševati), je indijski izvoz povprečno glede na obseg dosegel večjo rast kot celotni svetovni izvoz. Padec deleža izvoza Indije v svetovnem izvozu se je kljub temu nadaljeval in je leta 1980 znašal 0,4 %. Za primerjavo, leta 1951 je znašal 2,1 %. Vzrok nadaljnega padanja je bil še vedno v visokih uvoznih omejitvah, kljub temu da je država začela pospeševati izvoz (Srinivasan, 2001, str. 1).

Drug pomemben steber ekonomske politike je predstavljal velik javni sektor. Država je od javnega sektorja pričakovala učinkovitost in ustvarjanje virov za investiranje. To se ni zgodilo, vzrokov za to je več. Javni sektor je bil namreč ves čas izpostavljen birokratskim in političnim navzkrižjem. Tako je na primer politika določala cene proizvodov in storitev javnega sektorja. Prav tako zakonodaja ni predvidevala kazni in nagrad v primeru neučinkovitosti oziroma učinkovitosti javnega sektorja. Javni sektor je prav tako postal sestavni del finančnega sistema kot instrument javnega financiranja s številni kompleksnimi predpisi o fiksnih depozitih, o posojilnih obrestnih merah ipd. Neučinkovitost javnega sektorja se je tako kazala skozi nizko kakovost opravljenih storitev in proizvodov, prav tako v pomanjkanju nekaterih virov delovanja (na primer železa, jekla), prevelikem številu zaposlenih in inventarja, nezadostni izrabi kapacitet. Javni sektor je tako postal glavni vzrok praznjenja državne blagajne in eden od glavnih vzrokov nižje realne gospodarske rasti Indije, posredno pa je njegova neučinkovitost vplivala tudi na zasebni sektor (Tendulkar & Bhavani, 2005, str. 4–5).

Kot sem že zapisal, je zasebni sektor (tretji steber ekonomske politike) v Indiji obstajal že od vsega začetka, ampak je bil pod velikim vplivom države, saj je moral delovati v skladu z državnimi plani. Država je to zagotavljala na različne načine, tako posredno kot neposredno. Tako je podeljevala licence za investicijske projekte, za uvoz, kontrolirala je

cene, dodeljevanje kreditov podjetjem ipd. Ves čas je obstajal strah, da bo država določen del zasebnega sektorja nacionalizirala. To se je v primeru bank leta 1969 tudi zgodilo (Kochhar et al., 2006, str. 6).

Država je začetek gospodarskih reform doživela po letu 1984, ko je predsednik vlade postal Rajiv Gandhi. Značilnost teh reform je bila deregulacija, tehnološka modernizacija, lažje pridobivanje dovoljenj ipd. Te reforme so torej predstavljale nek nov začetek, saj so predstavljale zasuk v gospodarski politiki glede na prejšnja leta (Lall & Rastogi, 2007, str. 4, 8).

3.1.3 Gospodarski razvoj držav Latinske Amerike pred obdobjem gospodarskih reform

V preteklem stoletju glede na naravo razvojne usmerjenosti držav Latinske Amerike lahko v osnovi govorim o dveh razvojnih modelih gospodarstva pred obdobjem gospodarskih reform. Prvi je model izvoza primarnih proizvodov, ki je svoj konec doživel v 30. in 40. letih prejšnjega stoletja pretežno zaradi velike depresije oziroma obdobja globalne gospodarske recesije, ki se je pričelo leta 1929, in druge svetovne vojne. Tega je nadomestil model industrializacije pod okriljem uvozne substitucije, ki je bil glavni razvojni model držav Latinske Amerike vse do poznih 80. let prejšnjega stoletja oziroma do tako imenovanega »izgubljenega desetletja«, ko so zaradi dolžniške krize v večini držav Latinske Amerike nastale potrebe po novi razvojni paradigmi (Shixue, 2001, str. 173–174). Ker za cilje magistrskega dela model izvoza primarnih proizvodov ni bistven, se v tem podpoglavju osredotočam le na gospodarski razvoj Latinske Amerike pod okriljem uvozne substitucije.

O večjem pomenu industrializacije v državah Latinske Amerike lahko govorim šele v 30. letih 20. stoletja, čeprav so prve, enostavne proizvodne aktivnosti svoj začetek doživele ob koncu 19. stoletja v Mehiki, Argentini, Braziliji in Kolumbiji. Z implementacijo razvojnega modela uvozne substitucije so imeli načrtovalci ekonomskih politik v Latinski Ameriki v načrtu predvsem dva cilja. Prvi cilj je bil, da so skušali povečati svojo ekonomsko neodvisnost, s čimer bi se z izgradnjo domačih proizvodnih zmogljivosti zmanjšala odvisnost od uvoza industrijskih proizvodov iz Evrope in ZDA. Drug cilj je bil zmanjšanje vpliva zunanjih šokov na gospodarstvo Latinske Amerike, kot je bil na primer šok globalne gospodarske recesije. Seveda ne morem zanemariti večje zaposlenosti prebivalstva, ki bi jo izgradnja lastnih proizvodnih zmogljivosti prinesla. To je bilo pomembno predvsem zaradi naraščajočega pomena delavstva, ki je, tudi zaradi večjega števila, postalo pomembna sila pri ustvarjanju političnih ureditev (Shixue, 2001, str. 176).

Proces industrializacije pod okriljem uvozne substitucije v državah Latinske Amerike lahko razdelim na dve obdobji. Tako je ta razvojni model, vsaj v večjih državah, od poznih

30. let do 60. let prejšnjega stoletja doživel relativen uspeh, ki se je kazal predvsem v naraščajočem pomenu industrije. Tako se je delež industrije v BDP v nekaterih državah povečal tudi za polovico (Shixue, 2001, str. 176–179). Izboljšali so se tudi življenjski pogoji, pri čemer imam v mislih višjo življenjsko dobo, večjo pismenost prebivalstva, izboljšala pa se je tudi prometna, šolska in zdravstvena infrastruktura (Bruton, 1998, str. 916). Vendar je že v 60. letih prejšnjega stoletja razvojni model začel kazati svoje prve slabosti. Plačilna bilanca večine držav Latinske Amerike se ni izboljšala. Pomemben vzrok je bil ta, da je industrializacija pod okriljem uvozne substitucije bila še vedno v veliki meri odvisna od uvoza kapitalnih dobrin in surovin. Snovalci razvojne politike so tako kmalu spoznali, da razvojni model ni dosegel namena in s tem cilja, to naj bi bila manjša odvisnost uvoza iz razvitih držav. Zaradi slabih pogojev trgovinske menjave države prav tako niso mogle zaslužiti tuje valute. Druga slabost je bila ta, da so države v tem procesu povečale količino proizvodov, ki pa jih zaradi pomanjkanja novih izvoznih priložnosti niso mogle prodati. K temu so veliko prispevali tudi brezupni poskusi ustanovitve določenih regionalnih povezav. Tretja slabost je bila ta, da industrializacija ni prinesla večjega števila delovnih mest oziroma jih ni ustvarila dovolj za vso delovno silo. Vzrok je bil v tem, da se je industrializacija nanašala predvsem na kapitalno intenzivne panoge, s čimer države niso izkoristile ene od svojih komparativnih prednosti, delovne sile. Velik problem je predstavljalo tudi razmerje med vloženim kapitalom in končno vrednostjo izdelka, ki je znašalo štiri proti ena. Z drugimi besedami to pomeni, da je morala država za vsako dodatno enoto povečanja končne vrednosti izdelka investirati štiri dodatne enote kapitala. Vendar je dostop do poceni zadolževanja v tujini povzročil zanemarjanje vseh teh problemov. Za stimulacijo modela industrializacije pod okriljem uvozne substitucije so celo povečali svojo odvisnost od zadolževanja pri tujih komercialnih bankah (Shixue, 2001, str. 176–179).

Omeniti velja še dva naftna šoka v 70. letih prejšnjega stoletja, ki sta precej povečala ceno nafte. To je vplivalo tako na gospodarsko politiko izvoznic nafte kot tudi na gospodarsko politiko uvoznic. Prve (na primer Mehika, Venezuela) so se na naftno krizo odzvale s še večjimi načrti za industrializacijo, ki so bili večinoma podprti s sposojenim denarjem iz tujine, kar je naposled vodilo v še večje dolgove teh držav. Uvoznicam nafte so se zaradi njenih višjih cen poslabšali pogoji menjave, zato so si bile primorane sposojati denar iz tujine. Posledično so se tudi dolgovi držav uvoznic nafte večali (Edwards, 2009, str. 18–19). Med 1970 in 1980 naj bi tako Latinska Amerika povečala svoj zunanji dolg s 27 na 231 milijard USD. Države so se tako sčasoma morale soočiti s servisiranjem svojega dolga, medtem so cene blaga in obrestne mere precej rasle. Tako so slabosti modela industrializacije pod okriljem uvozne substitucije in neugodne zunanje razmere v začetku 80. let prejšnjega stoletja povzročile veliko dolžniško krizo v državah Latinske Amerike. Razvojni model je tako z razvojem dolžniške krize doživel svoj klavrn konec (Shixue, 2001, str. 179).

Prva država, ki se je zlomila, je bila leta 1982 Mehika, katere valuta peso je v istem letu izgubila 75 % vrednosti. Mehiška kriza je bila le uvod v krizo, ki se je pojavila tudi v preostalih državah regije. Posledica tega je bila ta, da je BDP na prebivalca v naslednjih letih zabeležil neznatno rast, da so se socialni pogoji znatno poslabšali ter da je inflacija dosegla neverjetne vrednosti, lahko govorim celo o pojavu hiperinflacije. Leta 1985 je tako Bolivija imela na primer 12.000 % inflacijo. Državo so v tem obdobju vodili diktatorji, ki so zanemarjali človeške pravice, preganjali svoje politične nasprotnike ipd. Sredi 80. let prejšnjega stoletja se je pojavilo večje število razvojnih modelov oziroma planov, ki naj bi povečali gospodarsko stabilnost in rast, na primer plan »Cruzado« v Braziliji ter še mnogi drugi. Te strategije so bile precej populistično usmerjene, predstavljale pa so le kratkoročno rešitev, zato se niso obnesle (Edwards, 2009, str. 20–21).

3.2 Gospodarske reforme in njihove najpomembnejše značilnosti

V tem podpoglavju se osredotočam na reformno politiko Kitajske po letu 1978 in Indije po letu 1991, s katero sta državi postali dve od najhitreje rastočih gospodarstev na svetu. Najprej podajam značilnosti gospodarskih reform obeh držav ter njune cilje, nato še pregled najpomembnejših gospodarskih in strukturnih reform v obeh državah. Na enak način je analizirana tudi reformna politika držav Latinske Amerike ob koncu tega podpoglavja.

3.2.1 Gospodarske reforme Kitajske po letu 1978

V prvem delu podpoglavja se osredotočam na izjemen gospodarski razvoj Kitajske po letu 1978, ki predstavlja eno najpomembnejših prelomnic v zgodovini države Kitajske. Kitajska je bila deželna neizkoriščenih potencialov. Novo vodstvo se je zavedalo, da mora država odpraviti revščino, pomanjkanje dobrin, zaostanek v razvoju. Tretje zasedanje plenuma centralnega komiteja je tako pomenilo nek nov začetek v razvoju Kitajske. Sprejeta so bila namreč izhodišča za nov ekonomski in politični program KKP, ki je določal razvojne naloge ob upoštevanju ekonomskih zakonitosti. V grobem je to pomenilo spremembo sistema gospodarskega upravljanja, spodbujanje iniciative vseh gospodarskih subjektov, odpravo čezmerne koncentracije oblasti, prenos velikega dela pravic na lokalne organe in podjetja, ločitev funkcij med partijo in državo ter med državo in podjetji. Zavzeli so se tudi za ustanovitev posebnih ekonomskih con (v nadaljevanju PEC), s čimer bi omogočili dotok tujega kapitala in tehnologije. Pozornost je bila namenjena tudi kmetijstvu, zavzeli so se za uveljavitev sistema pogodbenega zakupa zemljišč z družino kot osnovno enoto. Kot glavni cilj so si zastavili povečanje BDP do leta 2000 za štirikrat, s čimer bi postali del najpomembnejših in najmočnejših gospodarstev na svetu. Politično gledano je bila postavljena zahteva, da razvijanje trga ostaja v okvirih socializma (Saje, 2006, str. 153).

V državi sta se pojavili dve struji, liberalna, ki se je zavzemala za veliko hitrost izvajanja gospodarskih reform, in konservativna, ki je bila občutljiva na preveliko hitrost izvajanja reform, saj je menila, da Kitajska še ni zrela za tak način razmišljanja in da bi prevelike svoboščine vnesle preveč nereda. Deng je iz ozadja spremljal in usmerjal delovanje obeh struj s ciljem, da si nobena od njiju ne bi zagotovila popolne prevlade nad izvajanjem reform (Saje, 2006, str. 33–34). Te so predstavljene v naslednjem podpoglavju, pri čemer so posebej izpostavljene ključne gospodarske reforme (agrarna reforma, reforma podjetij in reforma zunanjetrgovinske politike).

3.2.1.1 Ključne gospodarske reforme Kitajske

Agrarna reforma. Državno vodstvo je kmetijske reforme postavilo pred industrijske. Lahko govorimo o dveh vzrokih. Prvi je ta, da je kar 80 % ljudi živelo na podeželju, drugi pa je pomanjkanje kapitala za obsežnejšo modernizacijo mestnega gospodarstva. Življenjski standard na podeželju je bil na dnu. Glavno oviro za razvoj so predstavljale komune (Saje, 2006, str. 155–156).

Prve ukrepe za reformiranje kmetijstva so sprejeli decembra 1978. Ti so predstavljali popoln zasuk glede na do tedaj znano kmetijsko politiko. Uvedel se je nov sistem, sistem odgovornosti, kjer se je vsa odgovornost za kmetijsko proizvodnjo prenesla na posamezna kmečka gospodinjstva. Ta sistem se je sprva razvil samoiniciativno s strani najrevnejših kmetov. Leta 1982 pa ga je začela promovirati tudi KKP. Zemlja je tako ostala v državni lasti, vsako gospodinjstvo pa je na osnovi najemne pogodbe dobilo v obdelavo parcelo in to za 15 let (Yingyi, 1999, str. 5). Pogodba je opredeljevala količino pridelka, ki ga je moral najemnik na svoji parceli posejati, in količino, ki jo je moral oddati kot najemnino za uporabo zemlje. Presežek v pridelku je ostal družini, kar je predstavljalo veliko motivacijo za pridelavo čim večjega pridelka. Leta 1984 je tako imenovani sistem odgovornosti zajemal že 98 % kmetijskih družin. Ljudskih komun niso ukinili, ampak so same začele propadati. Nadomestila jih je nova opredelitev tržnih naselij kot upravnih središč in gospodarskih zadrug, ki so s kmečkimi družinami sklepale najemne pogodbe. Država je razvoj kmetijskega gospodarstva začela spodbujati tudi specializacijo kmetov. Tako so začele nastajati povsem specializirane in tržno usmerjene družine, in to ne le v poljedelstvu, ampak tudi v ribolovu, živinoreji, gozdarstvu, prav tako je zasebnim gospodinjstvom dovolila prenos pogodbene zemlje drugemu gospodinjstvu. Poenostavili so tudi možnost prodaje pravice do obdelave zemljišča. Čeprav je uradni lastnik kmetijskih zemljišč še vedno bila država, je bila prvič po revoluciji omogočena koncentracija zemljišč v rokah enega gospodarja. Država je uvedla tudi posebne ugodnosti s prilagoditvami cen kmetijskih proizvodov, odobravanjem kreditov ter z regulacijo davkov in odkupnega deleža kmetijskih pridelkov (Saje, 2006, str. 156–157).

Kmetijska reforma seveda ni rešila vseh problemov v kmetijstvu, deloma pa je njene dosežke izničil tudi prirastek prebivalstva. Ostalo je večje število problemov. Tako država ni imela dovolj kapitala za investicije v kmetijstvo, propad kolektivizma je povzročil slabo vzdrževanje namakalnih sistemov in zmanjšanje mehanizacije, zaradi nižjih tržnih cen žita je upadel dobiček v primerjavi z drugimi gospodarskimi panogami, veliko rodovitne zemlje so uporabili za industrijsko rabo, nove prometne povezave, bivalna naselja, na podeželju je še vedno ostajal problem visoke nepismenosti, nerazvite kmetijske tehnologije itd. Vseeno je agrarna reforma predstavljala velik uspeh, okrepila je kmetijsko gospodarstvo, povečala dohodke kmetij (denarni prihodek se je početveril), izboljšala življenjski standard kmetov. Ustvarila je dodatna sredstva za začetek reform in hitrejšo rast drugih sektorjev gospodarstva (Saje, 2006, str. 157–159).

Reforma državnih, zasebnih podjetij in cenovne politike. Kitajska je večji del svoje industrije zgradila v 50. letih prejšnjega stoletja po sovjetskem modelu. Poudarek je tako bil na težki industriji, na določanju cen in na nadzoru proizvodnega procesa. Država je podjetjem delila subvencije ne glede na njihovo uspešnost, zaposleni v teh podjetjih pa so dobivali osnovne plače ne glede na kakovost opravljenega dela. V ospredju je bila količina, saj je bila celotna proizvodnja podrejena planu. Proizvodnja je tako morala zadovoljiti predvsem planske zahteve po količini izdelkov, kakovost ni bila tako pomembna, zato je bila po navadi slaba, stroški izdelkov pa višji od njihove cene. Ker pa je bila ponudba na trgu nižja od povpraševanja, kakovost izdelkov niti ni mogla igrati preveč pomembne vloge (Saje, 2006, str. 159).

Prva in najpomembnejša novost, ki so jo prinesle reforme, je bila ustanovitev podeželskih podjetij (v nadaljevanju TVE) (angl. *township and village enterprises*), ki so predstavljala ključen motor gospodarske rasti do srede 90. let prejšnjega stoletja. Formalno lastništvo letih ni bilo ne v zasebnih rokah ne v rokah centralne vlade, ampak lokalnih skupnosti. To je bilo zagotovilo za to, da bodo lokalne skupnosti skrbele za čim večje dohodke teh podjetij. Število teh podjetij je izjemno hitro naraščalo (Rodrik, 2007, str. 24).

Država je reformirala tudi državna podjetja. Govorim o novem sistemu upravljanja, ki je podjetjem povečal avtonomijo delovanja. Tako so poskusno nekaterim podjetjem dali več moči pri odločanju (provinca Sichuan), pri čemer so preverjali različne oblike upravljanja. Uspešne oblike so nato razširili na ostala podjetja v državi (Yingyi, 1999, str. 7–8). Sistem je deloval po podobnem principu kot v kmetijstvu, zato lahko govorim o uvedbi sistema industrijske odgovornosti. Državno podjetje je z nadzornim telesom sklenilo pogodbo o dobičku oziroma izgubi podjetja. Določen delež so tako morali nakazati državi, s presežkom pa so lahko prostovoljno razpolagali. Večja avtonomija podjetij se je kazala skozi okrepljen položaj direktorjev, ki so po novem lahko sami zaposlovali in odpuščala delavce ter določali plače in nagrade sebi in delavcem. Direktorjev prav tako ni več postavljala država, po novem so jih začeli voliti na položaje, in sicer za največ tri mandate.

Podjetja so prav tako, potem ko so izpolnila državni plan, planirala proizvodnjo v skladu s potrebami trga, imela so moč prodaje izdelkov na območja, ki jih država ni oskrbovala, ipd. Podjetjem so skozi dano neodvisnost dovolili voditi socialistično konkurenco. Do leta 1982 so vsa državna podjetja prešla v sistem industrijske odgovornosti (Saje, 2006, str. 160).

Večjo avtonomijo in uvajanje konkurence so spremljali številni problemi. Največjega so predstavljala številna neskladja, ki so se pojavila med posameznimi gospodarskimi panogami. Temelj problema je bil v tem, da so uspešna podjetja na osnovi svoje tržne usmeritve močno povečala svoj dobiček in s tem povečala svojo možnost investiranja po lastni presoji. Ker je bil ta dobiček po navadi investiran v najbolj donosne panoge, je to povzročilo razkorak med hitro rastočimi panogami na eni strani ter proizvodnjo surovin in preskrbo z energijo na drugi strani. Posledica je bilo hitro naraščanje cen surovin, gradbenih materialov in drugega blaga, ki ga je na tržišču primanjkovalo. Vse to je vodilo v inflacijo, ki se je prvič pojavila po obdobju državljanske vojne. Problem države je bil predvsem v pomanjkanju sredstev. Lahko govorim o dveh vzrokih. Prvi je ta, da se je državi v novih tržnih pogojih zmanjšal obseg pridobljenih sredstev, ki jih je potrebovala za investicije, predvsem v surovine in energetiko. Drugi pa je bil ta, da je še vedno veliko državnih podjetij poslovalo z izgubo. Na omenjeni problem se je vlada leta 1983 odzvala z novim davkom, davkom na dohodek podjetij. Ta bi naj nadomestil dotedanje plačevanje kvot in pomagal odpraviti nastala nesorazmerja. Temu davku so sledile še druge obdavčitve dohodka, tako da je po novem podjetjem ostalo na razpolago le okrog 15 % dobička. Ena od pomembnejših posledic gospodarskih reform je bil nastanek zasebnih podjetij in prostih trgov. Še leta 1978 je bilo na Kitajskem le 100.000 zasebnih podjetij, leta 1983 že skoraj 6 milijonov, leta 1985 pa že kar 17 milijonov. V istem letu je bilo na Kitajskem 3.000 prostih trgov v mestih in 40.000 na vasi, od leta 1978 se je njihov delež v prodaji na drobno podvojil. Tako zasebna podjetja kot prosti trgi so ustvarili pomemben sektor, katerega delež poslov je nenehno rasel (Saje, 2006, str. 160–162).

Lahko rečem, da so reforme prinesle mnogo pozitivnih sprememb: spremembo v načinu poslovanja podjetij, strukturne spremembe, ki so vzpostavile nova razmerja med gospodarskimi panogami, rast zasebnega sektorja, oživitve investicijske dejavnosti, pospešitev gospodarske rasti. Vendar, kot sem zapisal, je kljub temu ostalo več pomanjkljivosti starega sistema, kar je zmanjševalo uspešnost velikih državnih podjetij in povečevalo odvisnost od države. Problem je predstavljala tudi visoka inflacija, kar je preko neskladij med proizvodnjo energije in surovin nasproti predelovalni industriji vodilo v vse večje socialne in regionalne razlike. Tako je leta 1984 vlada sprejela Resolucijo o reformi gospodarskega sistema. V njej se je zavzemala za še večje zmanjšanje nadzora države nad srednje velikimi in velikimi podjetji, za ločitev lastništva in upravljanja državnih podjetij, s čimer je podjetjem dala možnost samostojnega odločanja o proizvodnih, prodajnih ciljih, delitvi dohodka. Zavzemala se je za nadaljnjo širitev zasebnega sektorja, ki se je v novih,

tržnih pogojih izkazal za izjemno uspešnega. Pri tem je dovolila, da so zasebni podjetniki zakupili manjša in srednje velika državna podjetja, kasneje so jih lahko celo odkupili. Tako je postopoma potekalo tudi spreminjanje lastniškega razmerja med državnim in zasebnim kapitalom. To je s politiko odpiranja vrat privabilo številne tujce, ki so najprej ustanavljali mešana podjetja, kasneje pa tudi podjetja, kjer so bili izključni lastniki (Saje, 2006, str. 162–163). Ta sprememba, ki se je uveljavila predvsem po letu 1985, se je pokazala za ključno strukturno reformo, ključnejšo od reforme državnih podjetij. Zasebni sektor je do leta 1993 prevzel vodilno vlogo v državi, saj je ustvaril 57 % celotnega nacionalnega dohodka, o obsežni privatizaciji državnih podjetij pa lahko govorim predvsem po letu 1995 (Yingyi, 1999, str. 15, 21).

Država je reformirala tudi cenovni sistem. Reforma je bila posledica nastalih neskladij med posameznimi gospodarskimi panogami. Tako je država do leta 1982 sprostila cene nekaterih industrijskih proizvodov. Pod vplivom trga so cene nekaterih izdelkov, ki so bili do tedaj podcenjeni, s tem mislim predvsem na izdelke za osebno rabo, cene premoga in železove rude, začele rasti, medtem ko so cene precenjenih izdelkov (stroji, ostala težka mehanizacija) začele padati. S tem so se ustvarila nova razmerja med posameznimi panogami, a narasla je tudi inflacija kot posledica rasti cen. Kasneje, po letu 1989 so sprostili cene za večino blaga, kar je ob relativno visoki inflaciji prineslo težave v smislu usklajevanja zaslužkov in plač delavcev z rastjo inflacije (Saje, 2006, str. 161, 163). Tabela 6 prikazuje sproščanje cen na primeru kmetijskih in potrošniških dobrin. To je, kot je razvidno iz tabele, potekalo postopoma.

Tabela 6: Dvotirni cenovni sistem (prodaja ob različnih cenah kot % celotne prodaje)

	1978	1988	1993
Kmetijski proizvodi			
Planirana cena	94,3	24,0	10,3
Državno določena cena	0,0	19,0	7,0
Tržna cena	5,6	57,0	82,6
Potrošniške dobrine			
Planirana cena	97,4	28,9	12,2
Državno določena cena		21,8	4,2
Tržna cena	3,0	49,3	84,6

Vir: T. W. Wing, S. Parker in J. D. Sachs, Economies in transition: comparing Asia and Eastern Europe, 1998, str. 21.

Politika odprtih vrat. Zunanjetrgovinsko politiko Ljudske republike Kitajske lahko razdelim na tri obdobja. Prvo obdobje je trajalo od osamosvojitve do leta 1978. V tem obdobju je bila zunanja trgovina neučinkovita, zaprta, imela je pasivno vlogo v

gospodarstvu. O drugem obdobju lahko govorim od leta 1978 do leta 2001 oziroma do vstopa Kitajske v STO. Obdobje je zaznamovala postopna liberalizacija gospodarstva. Po vstopu v STO lahko govorim o začetku tretjega obdobja kitajske zunanjetrgovinske politike, ki traja še danes (Saje, 2006, str. 181).

Obdobje od ustanovitve Ljudske republike Kitajske do leta 1978. Zmagi komunistov so sledile pomembnejše spremembe v kitajski zunanji trgovini. Cilj komunistov je bila čim večja samozadostnost gospodarstva. Ob tem so prekinili diplomatske odnose s kapitalističnim blokom, sprejeli navznoter usmerjeno razvojno strategijo po vzoru SZ, v kateri je zunanja trgovina imela pasivno vlogo, saj je bil njen namen le nadomeščanje primanjkljajev domače proizvodnje. Obdobje je zaznamoval majhen pomen zunanje trgovine. Tako je v 50. in 60. letih prejšnjega stoletja obsegala le 2 % BDP; kljub rasti v 70. letih prejšnjega stoletja je leta 1979 njen obseg znašal le 6 % BDP. Kot sem že zapisal, je prihod komunistov prekinil diplomatske odnose z nekomunističnimi državami. To se je pokazalo v izjemnem padcu zunanje trgovine z nekomunističnimi državami, ki je pred prihodom komunistov obsegala kar 75 % zunanje trgovine. Po osamosvojitvi je tako kar 78 % kitajskega izvoza bilo usmerjenega v SZ, delež uvoza iz SZ pa je obsegal 70 % celotnega uvoza Kitajske. Kasneje je ta delež začel upadati. Sprva predvsem na račun trgovanja z državami tretjega sveta, kasneje zaradi spora s SZ, ki je v veliki meri zmanjšal obseg zunanje trgovine. Ta je rast doživela spet v obdobju od leta 1961 do leta 1965, vendar je zaradi kaosa in proti tujcem naperjene kulturne revolucije znova doživela stagnacijo. Zunanja trgovina se je spet okrepila v obdobju 1970–1975, z 9 % rastjo se je podvojila. K temu je veliko prispeval vstop v OZN in obnovitev diplomatskih odnosov s pomembnejšimi zahodnimi državam. Nato je zaradi energetske krize in zaradi boja z nasprotniki izvoza kitajskih naravnih virov zunanja trgovina v letih 1975 in 1976 zopet doživela stagnacijo (Saje, 2006, str. 181–182, 184–185).

Obdobje po uvedbi reform (1979–2001). Gre za obdobje delne odprtosti trgovine. Zunanja trgovina je, prvič po osamosvojitvi, začela predstavljati pomembno gonilo gospodarske rasti. Vlada je v ta namen sprejela večje število reform. Tako je reorganizirala in decentralizirala zunanjetrgovinske institucije, sprejela pravno ogrodje za pospešitev gospodarskih odnosov in trgovine s tujino ter TNI, ustanovila PEC in odprta mesta ter področja, ki so predstavljala okno v svet in v katerih je potekalo uvajanje tržnega gospodarstva ter liberalizacija trgovine in TNI. Kljub reformam je vlada ohranila strog nadzor nad mednarodno menjavo, predvsem zaradi tega, ker so se hoteli izogniti uvozu blaga, ki so ga lahko proizvedli doma. Dovolili so omejeno integracijo v svetovno gospodarstvo, in sicer le podjetjem v štirih PEC na jugu države. Odprtje je spremljalo več problemov. Ker je država zelo povečala uvoz industrijskih obratov iz tujine, je kmalu začelo primanjkovati izvoznih industrij, s katerimi bi zaslužili tujo valuto za plačilo uvoženih obratov, prav tako je primanjkovala tudi stalna dobava energije za njihovo delovanje. To je vodilo da spremembe razvojne strategije leta 1979. Cilj ni več predstavljal

razvoj težke industrije, temveč razvoj lahke industrije in storitvenih dejavnosti. Država je s tem hotela izkoristiti eno od svojih pomembnejših prednosti, množično in poceni delovno silo, ki bi v velikem obsegu proizvajala blago za izvoz, s čimer bi država zaslužila potrebno tujo valuto (Saje, 2006, 186–188).

Trgovinska bilanca se je v začetku 80. let prejšnjega stoletja izboljšala, kar je dalo zagon reformam. Tako so na primer leta 1984 odprli 14 obalnih mest ob Pacifiku ter leto pozneje razglasili namero o odprtju celotne pacifiške obale. Dogodki so se vrstili prehitro. Država je tako celo sprostila nadzor nad devizno menjavo. Zaradi hitrih in precej radikalnih reform se je pojavilo več problemov: inflacija, trgovinski deficit, ki je bil posledica sprostitev nadzora nad devizno menjavo in uvozom, slabši nadzor nad investicijsko in monetarno rastjo, kar je povzročilo panično kupovanje in beg denarja iz bank. Odpiranje se je zaustavilo, povečal se je nadzor nad investicijami, krediti, trgovino. Nov zagon je reformna politika zopet dobila leta 1988. Nadaljevalo se je odpiranje celotne pacifiške nižine. Velikost področij, odprtih leta 1988, je bila enaka kot velikost področij, odprtih med 1979 in 1987 skupaj. Največjo stopnjo avtonomije so imele PEC. Te so postale najhitreje rastoča območja v državi, središča, kjer se kopiči visokotehnološka industrija, sodobno znanje in moderna tehnologija. Pritok tujega kapitala je bil visok, zunanja trgovina razvita, produktivnost na mnogih področjih povečana, enako življenjska raven prebivalcev. Svoje izkušnje in vedenje so prenašale tudi na druge dele države (Saje, 2006, str. 188–189, 203). Tudi v 90. letih prejšnjega stoletja se je odpiranje nadaljevalo. Leta 1992 so tako poleg obalnih območij odprli tudi številna območja ob glavnih vodnih poteh in ob mejah z Rusijo in Vietnamom. Za TNI so odprli tudi kitajski storitveni sektor. V tem obdobju so pogodbene TNI dosegle rekordno vrednost 58 milijard USD. Sčasoma se je spet pojavila visoka inflacija, država je ponovno morala omejiti kredite in razvrednotiti kitajski juan s ciljem, da inflacija ne bi ogrozila kitajske trgovinske reforme (Saje, 2006, str. 191).

Obdobje po vstopu v STO (od leta 2001 dalje). Z vstopom v STO, 11. decembra 2001, je Kitajska postala 143. polnopravna članica te organizacije, za državo se je začelo tretje razvojno obdobje zunanje trgovine. Kitajska je bila sicer leta 1947 ena od 23 začetnih podpisnic splošnega sporazuma o carinah in trgovanju (ang. *General Agreement on Tariffs and Trade*, v nadaljevanju GATT), a je že leta 1950 odstopila od sporazuma. Šele po začetku gospodarskih reform leta 1980 je zaprosila za status opazovalke v GATT brez pravice glasovanja. Leta 1982 je bilo njeni prošnji odobreno in leta 1984 je postala stalna opazovalka. Dve leti kasneje je vložila prošnjo za obnovitev statusa ustanovne članice GATT. Tako je v 90. letih prejšnjega stoletja poenotila dvojne devizne tečaje, sprejela nov zunanjetrgovinski zakon, preoblikovala davčni sistem in bolj odprla finančni sektor za tuje banke. Ker je uvozni režim ostal izkrivljen, pogajanja niso dosegla namena. Kitajska je tako leta 1995 dobila le status opazovalke. Kitajska je proti koncu prejšnjega tisočletja postopoma liberalizirala politiko uvoza, a še vedno je obstajal dualizem, predvsem pri prednostnem obravnavanju izvoznih dejavnosti in podjetij s tujimi investicijami. V 15 letih

pogajanj je država pomembno znižala carine, zmanjšala necarinske omejitve, sprostila monopol nad trgovino ter dovolila zasebnim podjetjem, da se lahko ukvarjajo z zunanjetrgovinskimi posli, prav tako je morala urediti več kot 2.300 zakonov in predpisov, zagotoviti dostop do trga, ki pokriva kmetijski, industrijski in storitveni sektor, odpreti svoj trg za tuja podjetja in za skoraj vse vrste blaga in storitev. Hkrati se je morala zavezati, da bo spoštovala principe glede dejavnosti v zvezi z zunanjo trgovino, kot sta načelo največjih ugodnosti in načelo diskriminacije. Z vstopom se je Kitajska tako obvezala, da bo nadalje nižala carinske tarife za nekatere kmetijske in industrijske proizvode, prav tako je morala v naslednjih petih letih ukiniti vse necarinske ovire na uvoz in ukiniti vse oblike izvoznih subvencij, ki niso bile v skladu s pravili STO. Prav tako je omejila domače kmetijske subvencije na 8,5 % vrednosti proizvodnje. Morala se je tudi zavezati, da dovoljenj za investiranje in uvoznih dovoljenj ne bo pogojevala s kakršnimi koli zahtevami, da bo ukinila oziroma bistveno zmanjšala omejitve za tuja podjetja pri izvozu in uvozu blaga. Država je hkrati omogočila vstop tujcem v kar nekaj storitvenih sektorjev (telekomunikacije, bančništvo, zavarovalništvo itd.) (Saje, 2006, str. 191–196).

Članstvo v STO je poleg zahtev prineslo tudi številne ugodnosti. Tako se je izboljšal dostop do kitajskega trga, država je pridobila dostop do čezmorskih trgov, lažji je postal dostop do nekaterih tujih trgov predvsem zato, ker je večina trgovinskih partneric Kitajske umaknila omejitve na uvoz iz Kitajske. Članstvo v STO je prav tako povečalo dotok TNI, ki so se že v prvem letu po vstopu povečale za deset milijard USD. Članstvo namreč zmanjšuje tveganje za tuje investitorje (Saje, 2006, str. 197).

Trgovinska bilanca je tudi po vstopu v STO ostala na približno enaki ravni, je pa prišlo do sprememb v regionalnih trgovinskih vzorcih. Tako se je trgovinski presežek v trgovini z ZDA in EU od leta 1997 do leta 2005 močno povečal, z Azijo pa je imela država trgovinski primanjkljaj. Ker se je obseg zunanje trgovine povečal, so carine in uvozne takse postale pomemben prihodek kitajskega proračuna. Do sprememb je prišlo tudi v strukturi kitajskega izvoza, delež kapitalsko intenzivne industrije je v porastu, medtem ko delež delovno intenzivne industrije pada. Za naprej velja povedati, da se pričakuje umirjanje nagle rasti zunanje trgovine, zaradi vedno večjega trgovinskega primanjkljaja z azijskimi državami bi se naj zmanjševal tudi kitajski trgovinski presežek. Vstop v STO je pomenil zagotovilo za nadaljnjo izpeljavo reform, saj je Kitajska še vedno gospodarstvo v prehodu iz centralno-planskega v tržno gospodarstvo in jo čaka še precej dela, da bo popolnoma liberalizirala zunanjo trgovino in uredila administrativno in pravno delovanje (Saje, 2006, str. 199–200).

Oblikovanje in razvoj pravnih temeljev za TNI. Cilj gospodarskih reform je predstavljala obsežna industrializacija nerazvite države in višja stopnja gospodarske rasti. Pri tem je bilo treba spremeniti dotedanje stališče o gibanju tujega kapitala, če je država hotela odpraviti problem nizke gospodarske rasti in tehnološkega razvoja. Prvi koraki so

bili narejeni z uvedbo številnih zakonskih določb, ki so pripomogle k pospeševanju kapitalskih naložb ter prenosu tehnologije in znanja. V 80. letih prejšnjega stoletja so sprejeli paket dveh zakonov: kitajsko-tuje pogodbene skupne naložbe in lastniške skupne naložbe. Gre za temeljni pravni okvir, ki je omogočil tujim podjetjem naložbe in opravljanje gospodarske dejavnosti na tleh Kitajske. Najpomembnejša posledica paketa zakonov je bila ustanovitev že omenjenih PEC, s katerimi si je Kitajska poskušala zagotoviti ugodno okolje za tuje vlagatelje in s tem kapital za nadaljnji razvoj. Tako je v PEC na primer vsem podjetjem, povezanim s tujimi družbami, znižala davke od dobička na 15 %, prvi dve leti so bila celo oproščena davka. Davek od dobička v domačih podjetjih je za primerjavo znašal 33 %. Nadalje so poenostavili administrativne zahteve in postopke ter povečali območja, ki so bila odprta za TNI. Tako se je že leta 1984 število tujih podjetij podvojilo, leto kasneje povečalo še za dodatnih 65 %. Leta 1986 je vlada sprejela še dodatne zakone in pravila, med drugim še eno pravno obliko gospodarskih družb, podjetja v popolni tuji lasti. Ta novost je bila sprva dovoljena le v štirih PEC (Saje, 2006, str. 212–213, 217–219). Ta oblika je v roku 13 let postala najpomembnejša oblika TNI na Kitajskem. Podjetja v popolni tuji lasti so leta 1999 predstavljala več kot 50 % TNI, na primer leta 1989 le slabih 10 %. Istega leta so pogodbene in lastniške skupne naložbe predstavljale okrog 40 % TNI (OECD, 2000, str. 10).

Omeniti velja še leto 1989 in zatrtje študentskih protestov v Pekingu. Zaradi te politične krize so se leta 1989 TNI prvič zmanjšale glede na predhodno leto od začetka reform, prav tako se je po tem letu pričela spreminjati tudi sestava tujih investitorjev. Moč vlagateljev iz Hongkonga in Tajvana je začela upadati, rasla pa je moč zahodnih in japonskih transnacionalnih družb. Kljub sankcijam s strani zahodnih držav se je proces odpiranja nadaljeval in leta 2003 je Kitajska postala največja prejemnica TNI, pred ZDA. Dotok TNI v veliki meri ohranja to visoko vrednost in predstavlja gonilno silo gospodarske rasti Kitajske (Saje, 2006, str. 220–223).

3.2.1.2 Ostale pomembnejše gospodarske reforme Kitajske

Davčna in fiskalna reforma. Do leta 1980 je fiskalni sistem temeljil na principu »enotni prihodki in enotni odhodki«. Sistem je bil v veliki meri centraliziran, saj je centralna vlada določala lokalne prihodke in odhodke na letni osnovi. Leta 1980 je država začela z reformo svoje fiskalne politike, kar je na novo zarisalo razmerja med centralno vlado in vladami provinc. Reforma je uvedla nov fiskalno-pogodbeni sistem, ki je temeljil na principu »hranjenje iz ločenih kuhinj«. Vsi proračunski prihodki so bili tako razdeljeni na državne fiksne prihodke in na lokalne prihodke, ki so se delili med provincami. Vodstvo provinc je na novo samo določalo strukturo svojih izdatkov. Ta sistem, ki je dominantno vlogo prevzel po letu 1988, naj bi spodbudil vlade provinc k večjemu zbiranju proračunskih prihodkov in naj bi spodbudil ekonomski razvoj na lokalni ravni. Ustvaril je več centrov moči in imel ekonomski in politični vpliv na druge reforme (Yingyi, 1999, str. 6–7).

Leta 1994 je Kitajska z upoštevanjem dobrih mednarodnih praks nadalje reformirala svojo fiskalno in davčno politiko. Ta reforma je na novo določila pravila in v celoti ločila državne in lokalne davke, saj so bili z reformo ustanovljeni državni in lokalni davčni uradi, ki so skrbeli vsak za svoje zbiranje davkov. Leto kasneje je luč zagledal tudi nov proračunski zakon, ki je državi prepovedal, da bi si sposojala pri centralni banki in s tem financirala primanjkljaj na tekočem računu, hkrati pa je dovoljeval državi financiranje deficita na kapitalnem računu, čeprav je bil ta financiran z državnimi obveznicami. Zakon je še bolj kot prej zahteval od lokalnih vlad, da imajo svoje proračune uravnotežene, prav tako je povečal kontrolo nad izdajo njihovih obveznic in prepovedal izposojanje na finančnih trgih. Pod vplivom obeh reform so lokalna vodstva le s težavo obvladovala svoje proračune (Yingyi, 1999, str. 19).

Reforma monetarne politike. Pred letom 1993 je bilo kar 70 % kreditov centralne banke, ki jih je ta odobrila državnim bankam, izpeljanih preko lokalnih podružnic centralne banke, ki so bile pod precej velikim vplivom lokalnih vodstev. Z zakonom o centralni banki iz leta 1995 se je ta vpliv odpravil, saj je centralna banka z novim zakonom pridobila neodvisnost v načrtovanju monetarne politike. To je tudi eden od glavnih vzrokov težav lokalnih vodstev z obvladovanjem lastnih proračunov. Še bolj je državi uspelo odpraviti vpliv lokalnih vlad na monetarno politiko leta 1998. V tem letu je namreč centralna banka 30 svojih lokalnih podružnic nadomestila po zgledu ameriške centralne banke z devetimi regionalnimi podružnicami (Yingyi, 1999, str. 20).

Reforma vlade. Kljub številnim reformam je osnovna vladna birokracija ostajala skozi čas nespremenjena. Z reformo leta 1998 so bila številna ministrstva ukinjena, nadomestili so jih mnogo manjši uradi. Število ministrstev se je s 45 zmanjšalo na 29, podobno se je leto kasneje zgodilo tudi na lokalni ravni. Število javnih uslužbencev se je zmanjšalo za polovico. Kot nadomestilo za izgubo službe so jim ponudili v odkup stanovanja po nizkih cenah ali pa štipendiranje šolanja za obdobje treh let. Delovanje vlade je bilo do leta 1998 v veliki meri prepleteno z delovanjem državnih podjetij, reforma je v veliki meri te vezi pretrgala. Vojska, policija in sodstvo so se z reformo lahko izključno financirali na osnovi davčnih prilivov (Yingyi, 1999, str. 20–21).

Reforma zunanje menjave. Pred letom 1994 sta na Kitajskem obstajala dva menjalna tečaja, uradni in tržni. Zaradi večjih sprememb na trgu je od prvega januarja 1994 ostal v veljavi le tržni menjalni tečaj. Velik pomen ima tudi reforma iz leta 1996, ki je Kitajsko v veliki meri obvarovala pred posledicami azijske finančne krize. Vlada je z reformo dovolila konvertibilnost tekočega računa, ne pa tudi kapitalnega (Yingyi, 1999, str. 18–19).

Finančna reforma. Do leta 1978 je na Kitajskem delovala le ena banka, Ljudska banka Kitajske, ki je opravljala vlogo tako centralne kot komercialne banke. Leta 1983 je z

reformo ohranila le vlogo centralne banke. Država je namreč ustanovila štiri specializirane komercialne banke: Kmetijsko banko Kitajske za kmetijski sektor, Industrijsko in komercialno banko Kitajske za industrijski sektor, banko za dolgoročne investicije in banko, ki je bila specializirana za področje mednarodne menjave. Reforma je omogočila poslovanje bank na trgih, ki so bili prej monopolizirani, podjetja so lahko odprla svoje račune pri več kot eni banki, z nadaljevanjem reform na tem področju pa se je povečal tudi vpliv lokalnih vodstev; ta so lahko na primer aktivno sodelovala v načrtovanju kreditne politike (Yingyi, 1999, str. 10–11).

Azijska finančna kriza je pokazala potrebo po nadaljnjih reformah. Tu se je Kitajska zgledovala predvsem po ZDA, saj je ločila komercialno bančništvo od investicijskega; tako po novem komercialne banke niso več mogle imeti lastniških deležev v podjetjih. Do leta 1998 je država vedno pomagala finančnim institucijam v težavah, v letu 1998 pa je dopustila bankrot številnih finančnih institucij. Čeprav je kratkoročno to povzročilo nemalo stroškov, pa je država s tem ohranila kredibilnost skozi daljše obdobje (Yingyi, 1999, str. 20).

3.2.2 Gospodarske reforme Indije v 90. letih

Leta 1991 je državo prevzela nova vlada pod vodstvom Narasimha Raa. Država je bila v tistem času na robu bankrota. Fiskalni primanjkljaj je znašal skoraj 8,5 % BDP, medtem ko je primanjkljaj na tekočem računu plačilne bilance znašal 3,5 % BDP. Mednarodne devizne rezerve države so presegale eno milijardo USD, kar je glede na današnje stanje zelo nizka številka, TNI pa skorajda da niso obstajale. Pod vodstvom finančnega ministra Manmohana Singha je država stopila na pot gospodarskih reform. Nova vlada je uvedla širok program gospodarskih reform, ki naj bi državo rešile pred bankrotom (Ganapati, 2004).

Kot sem zapisal že v prejšnjem podpoglavju, ki je govorilo o Indiji pred obdobjem reform, so reforme ekonomske politike v 80. letih prejšnjega stoletja predstavljale določen zasuk gospodarske politike v smeri liberalizacije, privatizacije in globalizacije. V luči tega je nova vlada sestavila reformni program, med najpomembnejše cilje tega programa je sodila odprava industrijskega licenciranja in zmanjšanje monopola javnih podjetij na manj gospodarskih panog, liberalizacija vhodnih neposrednih in portfeljskih investicij, liberalizacija finančnega sektorja (na primer prost vstop domačih in tujih zasebnih bank), liberalizacija naložb v pomembne panoge, predvsem storitvene, na primer v telekomunikacije, ter hitra liberalizacija mednarodne trgovine (znižanje necarinskih ovir, odprava dovoljenj za uvoz). Reformna politika pa je vseeno precej zapostavila razvoj trga dela, privatizacijo nefinančnih podjetij in bank ter razvoj kmetijstva. Vseeno je v celoti spremenila makroekonomsko okolje Indije (Kochhar et al., 2006, str. 19).

V obdobju pred gospodarskimi reformami je bilo indijsko gospodarstvo rigidno, preveč kontrolirano s strani države, politika industrializacije pod okriljem uvozne substitucije pa ni bila več v skladu z delovanjem modernega sveta, kjer so v veliki meri že prevladovali globalizacijski procesi. Gospodarstvo je tako moralo stopiti na novo pot. Potrebne so bile številne reforme na makro- in mikroekonomskem področju (Mohan, 2006, str. 2). Pregled najpomembnejših gospodarskih reform Indije je tako konceptualno razdeljen na dva dela; na reforme makroekonomske politike in na mikroekonomske reforme gospodarske politike.

3.2.2.1 Makroekonomske reforme in fiskalna stabilizacija

Najpomembnejše makroekonomske reforme so predstavljene skozi reforme fiskalne in monetarne politike, skozi reformo zunanje trgovinske politike in politike menjalnega tečaja.

Reforma fiskalne politike. Indija je imela pred letom 1991 zelo kompleksen davčni sistem. Mejna davčna stopnja za najvišji dohodkovni razred je bila visoka, prav tako davčne stopnje za podjetja. Trošarine so bile zelo visoke, podobno visoko stopnjo so dosegale tudi carinske tarife, prav tako je obstajalo nešteto davčnih stopenj za različne proizvode. Zaradi visokih davčnih stopenj in kompleksnosti davčnega sistema je bila visoka tudi stopnja utaje davkov in izogibanja plačilu davka s strani fizičnih oseb in podjetij. Reformna politika se je tako osredotočila predvsem na znižanje vseh vrst davčnih stopenj in težila k poenostavitvi davčnega sistema (Mohan, 2006, str. 2). Država je sicer reformirala davčni sistem, a z reformami ni povečala števila zbranih davkov. Če so ti leta 1991 predstavljali 9,7 % BDP, so desetletje kasneje predstavljali le še 8,8 % BDP. Država bo tako na tem področju morala izvesti še nekatere ukrepe. Jedro problema, padec deleža zbranih davkov glede na BDP, predstavlja padec v števila zbranih posrednih davkov, s tem mislim predvsem na carine, ki so bile znižane v okviru obsežne trgovinske reforme. Država je pomanjkanje zbranih davkov s tega naslova skušala nadomestiti s posredno obdavčitvijo blaga in storitev, a ji v veliki meri to ni uspelo (Ahluwalia, 2002, str. 70).

Reforma monetarne politike. V 70. in 80. letih prejšnjega stoletja monetarna politika, vsaj takšna, kot jo poznam, ni obstajala. Vključevala je sistem dodeljevanja kreditov, različne stopnje obrestnih mer za različne namene, samodejno monetizacijo fiskalnih primanjkljajev ipd. Na področju monetarne politike je tako država morala sprejeti večje število ukrepov. Najpomembnejša sta bila vsekakor eliminacija samodejne monetizacije in deregulacija obrestnih mer. Z ukrepi na področju monetarne politike je vlada obnovila neodvisnost monetarne politike in centralne banke, hkrati pa je precej zmanjšala problem inflacije. Če je ta v obdobju 1950–1990 znašala povprečno nekje med 7 in 8 % na letni ravni, je v obdobju ob koncu 90. let prejšnjega stoletja pa do danes povprečna letna stopnja inflacije padla na približno 5 % (Mohan, 2006, str. 3).

Reforma trgovinske politike in režima menjalnega tečaja. Indija je pred začetkom gospodarskih reform veljala za eno najbolj zaprtih gospodarstev na svetu. Država je v celoti prepovedovala uvoz industrijskih potrošniških dobrin, le deloma dovoljevala uvoz investicijskega blaga, surovin in polizdelkov, kar velja le za izdelke, ki niso imeli domačih nadomestkov, za ostale pa je uvoznik moral pridobiti uvozno dovoljenje. Za podeljevanje licenc so bili značilni netransparentni postopki izdaje, zamude in korupcija (Ahluwalia, 2002, str. 73). Kljub obstoju celovitih kvantitativnih trgovinskih omejitev, vključno z visokimi carinskimi stopnjami, so plačilno-bilančne težave v gospodarstvu Indije pred obdobjem gospodarskih reform predstavljale stalnico. Te težave so, kot sem že zapisal, bile ključne za politiko gospodarskih reform. K tem težavam je veliko prispevala tudi naftna kriza, prav tako neugodne vremenske razmere (monsuni). Vse to je državo prisililo, da je za pomoč zaprosila MDS. Zaradi obstoječih omejitev trgovinske politike je bil menjalni tečaj prav tako precenjen skozi daljše časovno obdobje. Eden od prvih ukrepov reform vlade je bila realna devalvacija menjalnega tečaja in sprememba menjalnega režima iz režima fiksnega menjalnega tečaja (režim plazečega fiksnega menjalnega tečaja) v režim fleksibilnega menjalnega tečaja. Država je odpravila tudi kvantitativne omejitve v zunanji trgovini, zmanjšala uvozne dajatve, racionalizirala strukturo carin (Mohan, 2006, str. 3–4). Skupaj s spremembo režima menjalnega tečaja je država odpravila tudi uvozna dovoljenja za investicijsko blago in polizdelke. Zaradi majhnosti domačih proizvajalcev na tem področju je bil ta ukrep, ki naj bi povečal konkurenčnost, razmeroma lahko sprejemljiv. Drugače je bilo pri odpravi uvoznih dovoljenj za končne potrošniške dobrine, saj je ukrep prizadel veliko število domačih proizvajalcev, predvsem zaradi skoncentriranosti proizvodnje nekaterih dobrin le v manjših podjetjih. Na področju kmetijskih izdelkov in industrijskih potrošniških dobrin so bile kvantitativne omejitve na uvoz odpravljene šele leta 2001. Država je odpravila veliko število carinskih stopenj, prav tako je občutno znižala višino carin, predvsem za nekmetijske izdelke. Proces znižanja carin je bil počasen in neenakomeren. Če je tehtano povprečje stopnje uvozne dajatve leta 1991 in 1992 znašalo visokih 72,5 %, je med 1996 in 1997 ta odstotek padel na 24,6 %. Nato je spet narasel, dokler leta 2002 država ni še bolj znižala uvoznih dajatev. A stopnja tehtanega povprečja uvoznih dajatev je bila še vedno med višjimi v DVR. Za primer, kitajska stopnja naj bi leta 2005 znašala 9 %, indijska okrog 15 % (Ahluwalia, 2002, str. 73–74). Drugače je bilo s carinami za kmetijske pridelke; te so zaradi nepopustljivosti razvitih držav, ki niso hotele znižati kmetijske subvencije, občutno omejile indijsko reformo carinskih stopenj na področju kmetijskih pridelkov. S spremembami menjalnega režima in obsežnih reform je država odpravila plačilno-bilančne težave (Mohan, 2006, str. 3–4).

Tukaj je treba omeniti še ukrepe na področju TNI. Država je z letom 1991 reformirala tudi to področje z namenom povečanja celotnih investicij v gospodarstvo, izboljšanja proizvodnih tehnologij in poenostavitve dostopa do mednarodnih trgov. Država je tako dovolila 100 % lastništvo podjetja v rokah tuje pravne osebe v večini gospodarskih panog, izjemoma to ni bilo dovoljeno v bančništvu, zavarovalništvu, v telekomunikacijski in

letalski industriji. Država je poenostavila postopke pridobitve dovoljenj z navedbo panog, ki izpolnjujejo pogoje za samodejno odobritev do določene stopnje tujega kapitala (100 %, 74 %, 51 %). Potencialni tuji investitor je tako za investiranje v teh omejitvah potreboval le dovoljenje Indijske centralne banke. Država je prav tako leta 1993 dovolila nakup delnic indijskih podjetij, ki kotirajo na borzi, s čimer je odprla okno za portfeljske investicije v obstoječa podjetja. Ti ukrepi so povečali konkurenčnost, spremenili gospodarsko okolje Indije v tistem času, saj so povzročili uvedbo novih tehnologij in večjo učinkovitost proizvodnje (Ahluwalia, 2002, str. 74–75).

3.2.2.2 Mikroekonomske reforme

Država je izvedla večje število reform tudi na tem področju. Izpostavil sem deregulacijo industrije, infrastrukturne reforme, krepitev moči finančnega sektorja, poglobljanje kapitalskega trga in reformo kmetijstva.

Reforma industrijske politike. Industrijska politika pred obdobjem gospodarskih reform je temeljila na obsežnem nadzoru države nad zasebnim sektorjem. Država je tako določala, v katerih panogah lahko delujejo zasebna podjetja, prav tako obseg investicij s strani zasebnega sektorja v določene panoge, imela je celo vpliv na izbiro tehnologije, ki jo je zasebni sektor lahko uporabil. Ta del gospodarstva je bil zelo neučinkovit, njegovo delovanje je država podpirala z zelo restriktivno zunanjetrgovinsko politiko, ki je bila prilagojena za vsako panogo posebej (Ahluwalia, 2002, str. 71). Tako je obsežna deregulacija industrijske panoge v bistvu predstavljala prvi večji paket gospodarskih reform leta 1991. Ukinjen je bil zastareli sistem licenciranja razen v nekaj panogah, katerih obstoj je bil škodljiv za okolje, obstoječe zakonodajne omejitve glede širitve večjih podjetij so bile odstranjene, prav tako je bila odpravljena omejitev, po kateri so v ključnih sektorjih gospodarstva lahko delovala in investirala le javna podjetja (Mohan, 2006, str. 4). Če so pred obdobjem reform kar v 18 panogah gospodarstva lahko delovala le javna podjetja, se je to število z uvedbo reform na področju industrijske politike značilno zmanjšalo. Leta 1991 zasebna podjetja niso smela delovati le še v treh panogah, in sicer v proizvodnji vojnih letal in ladij, v proizvodnji jedrske energije in v železniškem prometu (Ahluwalia, 2002, str. 72.). Država je prav tako dovolila 100 % lastništvo podjetja v rokah ene pravne osebe v večini gospodarskih panog, izjemoma to ni bilo dovoljeno v bančništvu, zavarovalništvu, v telekomunikacijski in letalski industriji, prav tako je zmanjšala število panog, v katerih je bila proizvodnja nekaterih dobrin skoncentrirana le v malih podjetjih (Ahuja et al., 2006, str. 14). Ta del reforme je država sicer izvedla šele pred slabimi desetimi leti, ko so ugotovili, da nekaj teh panog predstavlja velik potencial v izvozu in da skoncentriranost proizvodnje dobrin v malih podjetjih zavira večjo proizvodnjo, vlaganja v sodobnejšo opremo; posledica tega je bil nekonkurenčen indijski izvoz. Čeprav so dobre prakse iz tujine kazale, da je treba v celoti odpraviti omejitve, po katerih je proizvodnja nekaterih dobrin skoncentrirana le v malih podjetjih, pa za gospodarsko elito Indije to ni

bil sprejemljiv ukrep. Ukrep je obveljal tako le za najpomembnejše izvozne panoge (Ahluwalia, 2002, str. 72–73). Prav tako so odpravili omejitve na uvoz nove tehnologije, od leta 1991 je država v veliki meri začela spodbujati TNI. S tem obsežnim paketom reform je država odprla svoj trg, povečala konkurenčnost in učinkovitost industrije, a še vedno obstajajo določeni problemi, ki zavirajo še večjo učinkovitost industrijske politike (Mohan, 2006, str. 4).

Tukaj posebej opozorim na privatizacijo, ki je bila ena od stebrov razvoja Indije v obdobju gospodarskih reform. Prvi ukrep na tem področju je bil ta, da je država sprejela omejen pristop prodaje manjšinskih deležev javnih podjetij, pri čemer pa je ohranila nadzor nad upravljanjem teh podjetij. Glavno motivacijo je predstavljalo povečanje prihodkov proračuna. Vendar je ta strategija doživela zelo omejen uspeh. Vzrok je v tem, da je bilo zanimanje za nakup deležev v javnih podjetjih, v katerih je država ohranila nadzor nad upravljanjem, nizko. Pomembnejši ukrep na tem področju je sledil tako šele leta 1998, ko je bila vlada pripravljena zmanjšati svoj delež na 26 % in ko je umaknila nadzor nad upravljanjem teh podjetij. To je veljalo za vse panoge razen za tri strateško najpomembnejše. Za javna podjetja, ki so poslovala z izgubo, je bilo to več kot dobrodošlo, enako je to sprejela tudi javnost. Manj navdušenja je bilo za prodajo podjetij, ki so ustvarjala dobiček, čeprav bi ga bilo pod vodstvom zasebnega sektorja verjetno še več. Tukaj so obstajale še rezerve, zato je vlada poskušala z inovacijo, po kateri bi se denar od privatizacije uporabil za socialni razvoj države in za zmanjšanje javnega dolga (Ahluwai, 2002, str. 83–84).

Infrastrukturalne reforme. Za razvoj države in njenega gospodarstva je v veliki meri potrebna tudi razvita infrastruktura, s čimer mislim predvsem na razvito električno omrežje, cestne in železniške povezave, pristanišča, telekomunikacije ipd. Ta področja so bila v domeni monopolov državnih podjetij, ki pa ni mogel zagotoviti dovolj velikih sredstev, zato je bila država prisiljena odpreti se za tuje investitorje tudi na teh področjih. Ker je zelo težko zagotoviti tak vstop tujcev, ki bi bil razumljiv domačinom in ki bi tujcem zagotavljal nek donos, so na nekaterih področjih uspehi izostali (Ahluwalia, 2002, str. 78–79).

Od leta 1996 je tako država izvedla vrsto ukrepov na področju razvoja infrastrukture. Pri tem je vključila tudi zasebna podjetja, ki jim prej to ni bilo dovoljeno. Vse to je seveda spremljalo oblikovanje novih regulativnih organov in prenova zakonodaje. Z deregulacijo, z vključitvijo zasebnih podjetij in z ustanovitvijo telekomunikacijskega regulativnega organa je najuspešnejša zgodba postalo področje telekomunikacij. Država je močno posegla tudi v infrastrukturo avtocest (gradnja, financirana s pomočjo davka na gorivo, priprava nacionalnega programa za razvoj avtocest), pristanišč (ustanovitev carinskih organov v večjih pristaniščih, vključitev zasebnega sektorja), na področju letalstva (vključitev zasebnih letalskih prevoznikov, gradnja zasebnih letališč, uvedba politike

»odprtega neba«). Kljub temu uspeha niso doživeli vsi sektorji. Tako je na področju energetike, kljub temu da je država sprejela akt o vključitvi zasebnih podjetij v energetske sektor in s tem povečala konkurenco ter da je prav tako ustanovila regulativni organ, uspeh izostal. Državna podjetja s področja energetike so se namreč soočala z velikimi izgubami zaradi neustreznih tarif in z izgubami pri prenosu in distribuciji električne energije. Zaradi strahu pred izgubami so vložki zasebnih podjetij v energetiko ostali minimalni (Mohan, 2006, str. 5). Problem tega področja ostaja precej velik, saj naj bi država na osnovi potreb gospodarstva po energiji morala zagotoviti proizvodnjo električne energije v naslednjih dveh desetletjih, ki je trikrat večja od zmogljivosti v tem trenutku. Domača proizvodnja bencina in naravnega plina prav tako zaostaja za povpraševanjem, zaradi česar Indija te vire išče tudi preko svojih meja (Ahuja et al., 2006, str. 9). Podobno stanje kot v energetske sektorju je z železnicami; kljub izboljšanju finančnega poslovanja železnic v obdobju nekaj zadnjih let na tem področju ostaja potreba po strukturnih spremembah (Mohan, 2006, str. 5).

Reforma finančnega sektorja. Reforma finančnega sektorja predstavlja še eno uspešno zgodbo v razvoju države. Najpomembnejše novosti na tem področju so bile tako naslednje: uvedba operativne neodvisnosti, delno dezinvestiranje bank v lasti države, vstop novih zasebnih in tujih bank, dovoljenje za TNI in dovoljenje za portfeljske naložbe v bančništvo. Poleg tega so bili predpisi skrbnega in varnega poslovanja bank usklajeni s standardi Basel I, kasneje z Basel II. Prav tako država v bančni sektor postopoma uvaja najboljše mednarodne prakse s področja bančništva, kot so na primer ukrepi za krepitev upravljanja s finančnimi tveganji. Najpomembnejšo spremembo pa vsekakor predstavlja uvedba delnega zasebnega lastništva v bankah, ki so bile poprej izključno v lasti države. Banke so postale veliko bolj tržno usmerjene, prav tako je preglednejše postalo njihovo poslovanje. Bančni sektor je tako postal bolj zdrav. Tudi v drugih segmentih finančnega sektorja je prišlo do kar nekaj sprememb. Država je tako dovolila ustanovitev zasebnih zavarovalnic z omejeno količino tujega lastniškega kapitala. To je bilo v nasprotju s prakso pred uvedbo reform, ko je država v 50. in 60. letih prejšnjega stoletja popolnoma nacionalizirala sektor zavarovalništva. Država je ustanovila regulativni organ na področju zavarovalništva (ang. *Insurance Regulatory and Development Authority*, v nadaljevanju IRDA). Vse te spremembe so privedle do pojava novih zavarovalnih produktov na trgu in novih praks na področju zavarovalništva. Država je oživela kapitalski trg. Ustanovila je regulatorja indijskega kapitalskega trga in ustanovila nacionalno borzo, dovolila in spodbujala je nastanek vzajemnih skladov v lastništvu zasebnega sektorja, odpravila organ, ki je nadziral izdajo vrednostnih papirjev in določal njihovo vrednost oziroma ceno. Seveda so naštetih le največji ukrepi, država je uvedla še vrsto drugih ukrepov, ki so popolnoma reformirali finančni sektor države (Mohan, 2006, str. 5–6). Tako je na primer popolnoma liberalizirala določanje obrestnih mer, poenostavila je prodajo delnic podjetij ipd. (Ahuja et al., 2006, str. 13).

Reforma kmetijstva. Država ni tako obsežno reformirala kmetijstvo, ki je bilo in je še danes glede na število kmetijskega prebivalstva eden od ključnih sektorjev v državi. Tako država v zadnjih 20 letih ni izvedla postopne deregulacije kmetijske panoge, s katero bi povečala svojo konkurenčnost, zagotovila višjo gospodarsko rast in zmanjšala dohodkovno neenakost. Kljub temu da že od svoje osamosvojitve subvencionira najrevnejše kmetije (subvencije za gnojila, brezplačna oskrba z električno energijo ipd.), je prav to subvencioniranje postalo področje številnih zlorab, s katerimi do teh subvencij prihajajo tudi tisti, ki do njih niso upravičeni. Tukaj bi morala država takoj ukrepati, s čimer bi sprostila sredstva iz proračuna za nekatera druga področja razvoja (Ahuja et al., 2006, str. 11, 16). Enega od vzrokov nereformiranja kmetijskega sektorja so predstavljala neuspešna pogajanja v okviru STO na področju kmetijstva, s tem mislim predvsem na nepopustljivost najbolj razvitih držav glede odprave kmetijskih subvencij. Kljub temu je država v določeni meri posegla tudi na področje kmetijstva. Tako je prestrukturirala javni distribucijski sistem, z aktom sprostila omejitve na področju osnovnih dobrin, odpravila nekatere tržne omejitve s področja proizvodnje pridelkov in izvedla še nekatere druge ukrepe (Mohan, 2006, str. 6).

Največji problem, ki pa se je pojavljal tudi že prej, je upadanje javnih investicij v kmetijstvo. Te so nujne za rast panoge (namakanje, izsuševanje tal, gradnja podeželskih cest ipd.). Na srečo so se v zadnjih desetih letih prejšnjega stoletja povečale zasebne naložbe v kmetijski sektor, kljub vsemu pa se je treba zavedati, da je za večjo produktivnost kmetijstva ključna javna naložba. Ta je zaradi slabšega fiskalnega položaja države in že prej omenjenega nepravičnega subvencioniranja v upadanju. Če bo država logiko liberalizacije hotela vpeljati v kmetijstvo, bo morala spremeniti še številne zastarele zakone s področja kmetijstva (Ahluwalia, 2002, str. 76–78). Seveda bo država morala na področju kmetijstva uvesti še številne druge reforme s katerimi bo oživila to panogo (Mohan, 2006, str. 7).

Reforma trga dela. Tako kot reforma kmetijstva tudi reforma trga dela ni bila tako obsežna, kot bi načeloma morala biti. Zakonodaja na področju trga dela je precej omejevalna in predstavlja velik problem na področju vključevanja zasebnih podjetij, predvsem v industrijske panoge. Indijski trg dela tako predstavlja eno od področij, kjer je regulacija s strani države še vedno na zelo visokem nivoju. Tako na primer industrijski obrat, ki zaposluje več kot 100 delavcev, ne more odpustiti ali zaposliti delavca brez soglasja države. Trg dela je tako precej rigid in predstavlja veliko oviro k višji rasti gospodarstva Indije. Država bi tako morala najprej odstraniti ovire pri odpuščanju zaposlenih, deregulirati področje plač zaposlenih in izvesti še nekatere druge reforme na področju trga dela, skupaj s tem pa bi morala zagotoviti višjo socialno varnost prebivalstva, predvsem odpuščenih delavcev (Ahuja et al., 2006, str. 10, 15).

3.2.3 Gospodarske reforme držav Latinske Amerike

3.2.3.1 Vzroki za implementacijo razvojne paradigme »Washingtonsko soglasje«

Ker regija več let ni našla recepta za izhod iz krize, je s tem raslo tudi nezadovoljstvo v regiji. Latinska Amerika je z namenom premagovanja dolžniške krize, zmanjšanja zunanjega dolga in s ciljem zagona gospodarstva ob koncu 80. let prejšnjega stoletja stopila na pot obsežnih gospodarskih reform. Zaradi naštetega je bila pripravljena sprejeti tudi najbolj radikalne spremembe oziroma celo povsem drugačen ekonomski model, tržno gospodarstvo. Odločitev za reforme ni bila lahka, je pa mogoče naštetih večje število razlogov poleg že naštetih, zakaj se je reformna politika pojavila šele tedaj. Na čelu držav je v tistem obdobju namreč stopilo večje število politikov, ki so se zavzemali za tržno usmerjenost (neoliberalizem). Veliko jih je tudi študiralo v ZDA. Prav tako je obstajala velika težnja po rešitvi gospodarskih težav, saj je dolžniška kriza precej zmanjšala življenjski standard ljudi. S tem je reformna politika pridobila še večji zagon, k čemur so prispevale tudi številne demonstracije (Shixue, 2001, str. 179–180). Kot sem že zapisal, je bilo zaradi izjemno slabih gospodarskih razmer večje število držav Latinske Amerike ob prehodu v 90. leta prejšnjega stoletja pripravljeno sprejeti popolnoma drugačen razvojni model, kot ga je poznalo od prej. Velika večina (razen Kube) je sprejela program Washingtonsko soglasje, ki bi naj državam pomagal odpraviti fiskalna ravnotežja, inflacijo, razviti domači trg kapitala, privatizirati javna podjetja, odpreti ekonomijo za mednarodno trgovino in deregulirati investicijski in poslovni sektor (Edwards, 2009, str. 25). Program, imenovan Washingtonsko soglasje, je bil za države neobvezujoč, poleg njega pa je treba omeniti še tako imenovani »Bradyjev plan« (ime je dobil po takratnem ameriškem ministru za finance Nicholasu Bradyju). Ta je predstavljal uradno rešitev za visoko zunanjo zadolženost latinskoameriške regije. Omogočil je namreč odpis določene količine dolga zadolženih držav regije, a v zameno so države morale pristopiti k resnemu izvajanju ključnih gospodarskih reform, predvsem v smeri liberalizacije svojih gospodarstev (Edwards, 2008, str. 9).

Tako so v prvi polovici 90. let prejšnjega stoletja države začele implementirati razvojno politiko, ki jo je predvidevalo Washingtonsko soglasje. Pri implementaciji točk iz soglasja so države napredovale z različno hitrostjo, a velika večina se je v začetku osredotočila predvsem na štiri področja: na zmanjšanje fiskalnega primanjkljaja, na davčno reformo, znižanje uvoznih carin in na privatizacijo javnih podjetij. Začetni rezultati so bili spodbudni. Inflacijsko povprečje je leta 1993/1994 znašalo 129 %, kar je neprimerljivo manj kot leta 1989/1990, ko je znašalo 940 %. V istem obdobju lahko govorim tudi o povečanju BDP na prebivalca. Z -0,5 % se je povečal na 2,2 %. Tudi plače zaposlenih so se v tem kratkem obdobju precej povečale. Rezultati so kazali, da bo gospodarstvo Latinske Amerike po velikem nazadovanju končno zacvetelo (Edwards, 2009, str. 28).

V tej hitri, začetni gospodarski rasti, se je skrivalo veliko slabosti. Večje število držav Latinske Amerike, tudi tri največje (Argentina, Brazilija, Mehika), je svoje valute vezalo na ameriški dolar na zelo visoki ravni. V prvih letih so prav tako dopustile, da je precenjenost njihovih valut rasla, kar je zmanjšalo izvozno konkurenčnost držav na globalnem trgu in omogočilo nastanek različnih špekulacij. Vendar precenjenost domačih valut ni bila edini problem. Tudi privatizacija javnih podjetij, predvsem na področju energetike, vodne oskrbe, telekomunikacij, je prinesla številne probleme, saj so države privatizacijo izvedle brez implementacije primerne regulacije in konkurenčne politike. Tako so državne monopole nasledili zasebni. Privatizacija je potekala ob korupciji. Države niso oziroma niso hotele razviti institucije, ki bi skrbele za upoštevanje zakonodaje, ščitile lastninske pravice in zmanjšale korupcijo. Nekateri ukrepi, čeprav so bili del ukrepov, zapisanih v Washingtonskem soglasju (konkurenčen menjalni tečaj, konkurenčna politika, zaščita lastninskih pravic), pa niso bili implementirani. Države tako niso dosegale zelenega razvoja, prav tako pa so postale precej ranljive na zunanje razmere. Ob koncu 90. let prejšnjega stoletja in v začetku 21. stoletja se je tako v mnogih od njih pojavila valutna kriza, ki je povečala brezposelnost, znižala plače, znižala prihranke in v regiji povzročila vsesplošno nezadovoljstvo. V nekaterih državah je neuspeh prav tako povzročil pot na oblast nekaterim populističnim vladam, ki so zavračale globalizacijo in bile skeptične glede tržne politike (Edwards, 2009, str. 28–29).

3.2.3.2 Ključne gospodarske reforme držav Latinske Amerike v skladu z »Washingtonskim soglasjem«

Vseh gospodarskih reform, ki so jih države izvedle v okviru programa, ki je temeljil na Washingtonskem soglasju, zaradi omejitev magistrskega dela ne morem analizirati, zato se v naslednjem podpoglavju osredotočam le na najpomembnejša področja, ki so bila del reformne politike držav.

Reforma zunanje trgovine. Leta 1994 je angleški ekonomist Victor Bulmer - Thomas v svoji študiji analiziral povprečne carinske stopnje držav Latinske Amerike v 60. letih prejšnjega stoletja. Za razliko od držav Zahodne Evrope, kjer se je povprečna carinska stopnja gibala malo čez 10 %, so bile carinske stopnje držav Latinske Amerike na izjemno visoki ravni. V Braziliji je povprečna carinska stopnja tako znašala 168 %, v Čilu 138 %, Argentini 131 % itd. (Edwards, 2009, str. 11).

Na področju zunanje trgovine so se prve reforme začele izvajati že v 70. letih prejšnjega stoletja. Ključno je bilo znižanje carinskih stopenj. Pri tem velja omeniti Argentino, Čile in Urugvaj; te države so namreč najbolj znižale svoje povprečne carinske stopnje. Čile, ki je še v 70. letih prejšnjega stoletja veljal za državo z drugo najvišjo carinsko stopnjo, je leta 1982 postal država z najnižjo povprečno carinsko stopnjo v Latinski Ameriki. Tudi ostale države so temu sledile, nekatere so svoje povprečno carinsko stopnjo znižale za več kot

polovico. Poleg zmanjševanja carinskih omejitev so začeli odpravljati tudi visoke necarinske omejitve, na primer uvozne kvote (Morley, Machado & Pettinato, 1999, str. 14). Tudi v 80. letih prejšnjega stoletja je regija v svetovnem merilu kljub temu še vedno veljala za eno najbolj zaprtih regij sveta. Povprečna carinska stopnja regije je znašala 42 %. Za primerjavo, v tako imenovanih »azijskih tigrisih« le 15% (Edwards, 2009, str. 12).

Zaradi dolžniške krize držav so države Latinske Amerike v drugi polovici 80. let prejšnjega stoletja stopile na pot hitrejših gospodarskih reform v okviru načel Washingtonskega soglasja. V le desetih letih, do leta 1995, so se države izjemno odprle svetu. Povprečna carinska stopnja držav v regiji je leta 1995 znašala 12 %, na tem mestu pa je treba omeniti tudi to, da nobena od držav regije v tem obdobju ni več uporabljala carinskega sistema za zaščito domače industrije oziroma rast nekaterih domačih panog (izjemo je predstavljala brazilska avtomobilska industrija) (Morley et al., 1999, str. 15).

Reforma domačega finančnega trga. V obdobju pred gospodarskimi reformami so države nadzorovale obrestne mere, predvsem obresti na kredite, prav tako o alokaciji in količini kreditov ni odločal trg, ampak država. Tak sistem ni spodbujal varčevanja in investiranja. Zaradi nadzora nad kreditno politiko so bile le-te manjše in velikokrat napačno usmerjene. Nekatero države (Kolumbija, Čile, Urugvaj) so z reformami na tem področju začele že v 70. letih prejšnjega stoletja. V 80. letih se je ta proces reformiranja ustavil in se je nadaljeval ob koncu 80. let prejšnjega stoletja v okviru Washingtonskega soglasja. Ključni reformi na tem področju sta bili odprava kontrole obrestnih mer s strani države in odprava direktnega kreditiranja. Prav tako je o alokaciji in količini kreditov po novem odločal trg, ne več država (Morley et al., 1999, str. 15).

Mednarodna finančna liberalizacija. V 70. letih prejšnjega stoletja je večina držav Latinske Amerike imela popolno kontrolo nad tujimi kapitalskimi tokovi. Država je tako imela nadzor nad vstopom tujih investorjev v določene panoge, imela je nadzor nad domačimi bankami, ki so si denar na tujih trgih lahko sposojale le v določeni količini, prav tako je kakršen koli odtok kapitala iz države potreboval dovoljenje centralne banke. Nekatero države so se na tem področju odprle v manjši meri že v 70. letih prejšnjega stoletja, a generalno o kakem odprtju do začetka dolžniške krize v letu 1982 ne morem govoriti. O liberalizaciji kapitalskih tokov ob koncu 80. let prejšnjega stoletja lahko govorim le v Argentini, Kostariki in Gvatemali. Tem državam so se v 90. letih prejšnjega stoletja pridružile še nekatere manjše, na primer El Salvador, Jamajka, Dominikanska republika. V drugih državah (na primer Brazilija, Čile, Kolumbija) je ta proces potekal počasneje. Eden od vzrokov je ta, da tuji kapital viša vrednost domače valute, kar lahko podraži proizvode v izvozno usmerjenem delu proizvodnje (Morley et al., 1999, str. 16).

Davčna reforma. Ključna reforma na tem področju je bila uvedba davka na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV). DDV je v svoj davčni sistem večina držav vpeljala že do

konca 80. let prejšnjega stoletja. Drugo pomembno reformo na tem področju je predstavljalo zmanjšanje mejnih davčnih stopenj na osebne dohodke in na dohodke podjetij. Najdlje je na tem področju šel Urugvaj, ki je celo ukinil davek od osebnih dohodkov (Morley et al., 1999, str. 16).

Privatizacija državnih podjetij. Večina državnih podjetij v Latinski Ameriki je poslovala z izgubo. To izgubo so države pokrivalo iz državnega proračuna. Prav tako so bila ta podjetja v veliki meri odvisna od carinske zaščite domače industrije. Ta podjetja niso imela neke razvojne prihodnosti, so pa državi zagotavljala izključno lastništvo nad strateško pomembnimi surovini, kar je iz zornega kota Latinske Amerike, ki je bogata z naravnimi bogastvi, izjemno pomembno. Treba je omeniti tudi to, da sta bili kakovost in količina javnih storitev državnih podjetij na izjemno nizki ravni. Države so tudi iz teh razlogov pristopile k privatizaciji državnih podjetij, ki pa v vseh državah Latinske Amerike ni potekala enakomerno. Čile je tako v le štirih letih, od leta 1974 do leta 1978, privatiziral več kot 500 državnih podjetij, ta proces se je nato nadaljeval počasneje, a do leta 1992 je v državni lasti tako ostalo le še 4 % podjetij. Še bolj divja privatizacija se je zgodila v Mehiki, le dobro desetletje kasneje (1988–1993). V petih letih se je število državnih podjetij zmanjšalo s 1.155 na 80. Seveda sta državi ohranili v svoji lasti podjetja, ki so imela lastništvo nad najpomembnejšimi rudnimi bogastvi. Podobno se je dogajalo tudi v Argentini, Boliviji, Peruju in na Jamajki. Poleg držav, v katerih je potekala silovita in hitra privatizacija, obstajajo na drugi strani države, ki so se predvsem zaradi lastništva večjega števila naftnih in rudniških podjetij privatizaciji izogibale, na primer Venezuela in Ekvador, nekatere od njih pa niso nikoli niti imele večjega števila podjetij v svoji lasti, na primer Gvatemala, Dominikanska republika (Morley et al., 1999, str. 17).

Reforma trga dela. To področje je bilo najmanj podvrženo reformam. Od implementacije Washingtonskega soglasja pa do leta 1995 je le pet držav reformiralo svoj trg dela (Argentina, Kolumbija, Gvatemala, Panama, Peru). Cilj reform je bila večja fleksibilnost trga dela in odprava motenj, ki se pojavljajo na trgu dela (Morley et al., 1999, str. 17).

4 REZULTATI GOSPODARSKIH REFORM

Namen tega poglavja je analizirati spremembe (rezultate) v gospodarstvih Kitajske, Indije in držav Latinske Amerike, ki so bile posledice sprememb v razvojnih modelih omenjenih držav in njihove reformne politike. Poglavje je sestavljeno iz dveh delov. V prvem delu prikazujem spremembe v ključni makroekonomski kategoriji, gospodarski rasti. Natančneje analiziram gibanje stopenj gospodarske rasti v zadnjih 30 letih na omenjenih območjih, prav tako primerjam višino BDP in BDP na prebivalca v obdobju pred reformami z današnjo višino. Na enak način primerjam deleže omenjenih gospodarstev v svetovnem BDP. Glede na to, da gospodarska rast kot najpomembnejše merilo gospodarskega razvoja ne vključuje vseh pomembnejših vidikov življenjskega standarda,

ne pove skoraj ničesar o blagostanju prebivalstva, in ker se nanaša predvsem na količinske spremembe, v drugem delu zato dodajam analizo sprememb preostalih kazalcev gospodarskega razvoja, ki se ob gospodarski rasti najpogosteje uporabljajo za merjenje gospodarske razvitosti. Ti dajo boljšo sliko o dejanskem življenjskem standardu ljudi: revščini, izobrazbi, rodnosti, zdravstveni oskrbi itd. V tem delu poglavja prikazujem še spremembi ostalih dveh ključnih makroekonomskih kategorij (stopnja brezposelnosti in stopnja rasti cen), prav tako prikazujem še spremembe nekaterih drugih pomembnejših ekonomskih kazalcev. Ta analiza tako v veliki meri pokaže, kolikšen je bil dejanski gospodarski napredek omenjenih držav od začetka izvajanja gospodarskih reform pa do danes, saj zajame najpomembnejše vidike gospodarskega razvoja.

Preden pa se spustim v analizo najpomembnejših kazalcev gospodarskega razvoja, bom za lažjo primerjavo obravnavanih kazalcev podal velikost omenjenih gospodarstev. Glede na velikost populacije je razvidno, da največ prebivalcev živi na Kitajskem, leta 2008 je tako na Kitajskem živelo 1,325 milijarde ljudi, kar Kitajsko uvršča na prvo mesto po številu prebivalcev na svetu. Indija je druga največja država na svetu po številu prebivalstva, leta 2008 je tako v državi živelo okrog 1,140 milijarde ljudi. Na območju Latinske Amerike je leta 2008 živelo 566 milijonov ljudi, s čimer bi se Latinska Amerika, če bi jo obravnaval kot eno državo, uvrstila na tretje mesto po številu prebivalstva na svetu. Po površini ozemlja se Kitajska prav tako uvršča na prvo mesto, obsega 9.598 km². Območje Latinske Amerike je za primerjavo dvakrat večje od Kitajske (20.421 km²), a ker živi na tem območju več kot dvakrat manj prebivalcev kot na Kitajskem, je tako majhna tudi gostota prebivalstva. Na območju Latinske Amerike znaša število prebivalcev na km² 28, medtem ko je na Kitajskem ta številka za več kot petkrat višja (142). Indija je po površini ozemlja sedma največja država sveta, obsega 3.287 km². Po gostoti prebivalstva spada med najbolj naseljene države sveta, na km² živi 383 prebivalcev (World Bank, 2010, str. 32–34).

4.1 Gospodarska rast in bruto domači proizvod

V tem podpoglavju najprej analiziram realno letno povprečno gospodarska rast Kitajske, Indije in držav Latinske Amerike v zadnjih 30 letih, nato primerjam BDP in BDP na prebivalca Kitajske, Indije in držav Latinske Amerike v obdobju med letoma 1980 in 2010 ter nazadnje natančneje analiziram dejavnike, ki so Kitajski in Indiji omogočili doseganje izjemno visokih stopenj gospodarske rasti.

4.1.1 Analiza kitajskega BDP in gospodarske rasti v zadnjih 30 letih

V obdobju pred gospodarskimi reformami od leta 1960 do leta 1978 je gospodarstvo Kitajske raslo z realno letno povprečno stopnjo 5,3 %. Po tem letu pa do danes je realna letna povprečna gospodarska rast Kitajske slabih 10 %. Z drugimi besedami to pomeni, da se realno velikost kitajskega gospodarstva podvoji na vsakih osem let. Najnižjo

gospodarsko rast v zadnjih 30 letih je Kitajska zabeležila v letih 1989 in 1990 po nasilnem zatrtju demonstracij na trgu Tiananmen. Gospodarska rast Kitajske je bila precej visoka tudi v času azijske finančne krize kot tudi v času svetovne gospodarske krize. Tako je na primer leta 2008 znašala 9,6 %; kljub padcu za 4,6 odstotne točke glede na leto 2007 je to še vedno izjemna gospodarska rast. Država je z ukrepi spet okrepila gospodarsko rast, ki je v letu 2010 spet presegla 10 % (Morisson, 2011, str. 3). Gospodarsko rast Kitajske v zadnjih 50 letih prikazuje Tabela 7.

Tabela 7: Realna letna povprečna gospodarska rast Kitajske od leta 1960 do leta 2010 (v %)

Leto	Rast BDP	Leto	Rast BDP	Leto	Rast BDP
1980	7,9	1996	10,0	2004	10,1
1985	12,8	1997	9,3	2005	9,9
1990	3,8	1998	7,8	2006	11,1
1991	9,3	1999	7,6	2007	14,2
1992	14,2	2000	8,4	2008	9,6
1993	14,0	2001	8,3	2009	9,2
1994	13,1	2002	9,1	2010	10,3
1995	10,9	2003	10,0	2011*	9,6
Obdobje 1960–1978			Obdobje 1979–2010		
5,3			9,8		

Legenda: *IMF projekcija.

Vir: W. M. Morisson, China's Economic Conditions, 2011, str. 4.

V Tabeli 7 sem analiziral rast BDP, sedaj pa bom prikazal še dejanske spremembe na ravni BDP in BDP na prebivalca v zadnjih 30 letih. Te podatke prikazuje Tabela 8. Nominalni BDP Kitajske je leta 2010 znašal 5.878,3 milijarde USD, kar je za malenkost višje od Japonske (5.458,9 milijarde USD) in znaša okrog 40 % ameriškega BDP (14.567,8 milijarde USD). Kitajska je po velikosti gospodarstva v svetu na drugem mestu, leta 2010 je prehitela Japonsko. V 30 letih je gospodarstvo Kitajske po nominalnem BDP večje skoraj za tridesetkrat. Podobno je z nominalnim BDP na prebivalca, ta se je v zadnjih 30 letih povečal za 21-krat. Vendar je še vedno nizek, saj znaša le dobre 4 % BDP na prebivalca Luksemburga, ki znaša 108.832 USD in je najvišji v svetu. Za primerjavo, tudi ameriški nominalni BDP na prebivalca je za več kot desetkrat višji (47.284 USD). Tudi po konceptu paritete kupne moči (v nadaljevanju BDP (PPP)) je BDP Kitajske v zadnjih 30 letih doživel izjemno povečanje. MDS predvideva, da bo po BDP (PPP) Kitajska prehitela ZDA v letu 2016. Delež kitajskega BDP (PPP) znaša sedaj 13,6 % celotnega BDP sveta. Leta 1980 je na primer znašal le 2 %. Gospodarstvo ZDA predstavlja 19,7 % od celotnega

BDP (PPP) sveta. Kitajska bi naj, tudi po tem deležu, postala vodilna država v svetu leta 2016.

Tabela 8: BDP in BDP na prebivalca Kitajske v letu 1980 in letu 2010 (nominalni, PPP, % od celotnega BDP sveta)

Kazalnik/Leto	1980	2010
BDP – tekoče cene (milijard USD)	202,5	5.878,3
BDP – PPP (milijard USD)	247,9	10.119,9
BDP na prebivalca – tekoče cene (USD)	205	4.382
BDP na prebivalca – PPP (USD)	251	7.544
BDP – PPP (% od celotnega BDP sveta)	2,2	13,6

Vir: World Economic Outlook Databases, september 2011.

Sedaj pa bom predstavil še dejavnike, ki so to visoko stopnjo gospodarske rasti omogočili. Večina ekonomistov se strinja, da je gospodarska rast Kitajske posledica dveh vzrokov: visoke rasti produktivnosti in obsežnih investicij, ki so bile financirane z visoko stopnjo domačega varčevanja in s tujim kapitalom (Morisson, 2011, str. 5). Omeniti velja še izjemno rast zunanje trgovine, predvsem izvoza. Javna in zasebna potrošnja sta manj značilno prispevali h gospodarski rasti Kitajske.

Visoka rast produktivnosti. Kitajska je v času po vpeljavi gospodarskih reform dosegala visoke stopnje rasti produktivnosti. Ta rast je bila v veliki meri posledica prerazporeditve virov v bolj produktivno rabo, kar velja predvsem za panoge, ki so bile pred gospodarskimi reformami v celoti podrejene državi (kmetijstvo, trgovina, storitve). Tako je agrarna reforma povečala produktivnost kmetijstva, kmetijski delavci so se prežaposlili v bolj produktivne industrijske panoge, nastajajoča zasebna podjetja so težila k višji stopnji produktivnosti, odprtje gospodarstva je zaradi nove tuje konkurence povečalo produktivnost domačih podjetij, omeniti pa moram še TNI, ki so v državo prinesle nove tehnologije in procese, kar je še povečalo učinkovitost. Stopnja rasti celotne produktivnosti dejavnikov je precej preseгла stopnje rasti razvitih držav (Morisson, 2011, str. 5).

V zadnjih 15 letih pa je prišlo do novih sprememb, ki so prav tako vredne omembe. Pojavila se je substitucija kapitala za delovno silo, ta je izboljšala produktivnost številnih panog, povečala globalno konkurenčnost Kitajske, a kljub visoki rasti precej zmanjšala zaposlenost. Kitajska je tako v zadnjih 15 letih izbrala kapitalsko intenzivno pot, ki je v zadnjih letih nadomestila delovno intenzivno pot, ki je v prvih 20 letih veliko prispevala h gospodarski rasti (Lo, 2007, str. 4-6).

Na osnovi prerazporeditve virov v bolj produktivno rabo je treba omeniti tudi deleže kmetijske proizvodnje, industrije in storitev v BDP. Od agrarne reforme delež kmetijske

proizvodnje v celotnem BDP pada. Od leta 1995 se je tako z 20 % zmanjšal na 11 % v letu 2008. Sta pa rast doživela deleža industrije in storitev v celotnem BDP. V letu 2008 je tako delež industrije glede na BDP obsegal 49 %, delež storitev pa 40 % BDP (World Bank, 2010, str. 230).

Investicije. Kitajska je svojo gospodarsko rast temeljila v veliki meri na rasti obsega investicij, ki so bile financirane z visoko stopnjo domačega varčevanja in s tujim kapitalom. Če se najprej ustavim pri stopnji varčevanja, vidim, da je Kitajska že v času pred gospodarskimi reformami imela visoke stopnje varčevanja. Z reformami so se te le še povečevale. Leta 1979 je bila stopnja varčevanja okrog 32 % BDP, v letu 2007 skoraj 52 % BDP in je še v porastu. Danes so največji varčevalec gospodinjstva, ki mu sledijo podjetja. Če je delež varčevanja gospodinjstev v zadnjih 15 letih ostal skoraj nespremenjen, pa se je zelo povečal delež varčevanja podjetij (ta se je od leta 1992 podvojil in dosegel vrh leta 2004 (23,5 %), nato je začel upadati, in sicer s pojavom presežka na tekočem računu plačilne bilance Kitajske, pri čemer je razlog v večjem razpoložljivem dohodku države in njeni stabilni porabi (Ma & Yi, 2010, str. 10–11, 20).

Številne gospodarske reforme Kitajske so vodile do velikega povečanja TNI na Kitajskem. Prav ti tokovi so v največji meri prispevali k visoki stopnji gospodarske rasti in produktivnosti. Leta 2007 je bilo na Kitajskem 286.200 tujih podjetij, ki so zaposlovala več kot 42 milijonov ljudi in prispevala 31,5 % k celotni vrednosti industrijske proizvodnje. Kumulativna stopnja TNI je ob koncu leta 2010 znašala 108 milijard USD, kar uvršča Kitajsko med najbolj priljubljene destinacije za TNI; v letu 2009 na drugo mesto, takoj za ZDA (Morrison, 2011, str. 8).

Zunanja trgovina. Gospodarske reforme, trgovinska in investicijska liberalizacija so Kitajsko spremenile v trgovinsko velesilo. Kitajski izvoz blaga se je s 14 milijard USD v letu 1979 povečal na 1,6 bilijona USD v letu 2010. Enako se je zgodilo z uvozom blaga, ta je v letu 1979 znašal 16 milijard USD, v letu 2010 1,4 bilijona USD. Kitajska je danes največji svetovni izvoznik in drugi največji svetovni uvoznik. Kitajska je največji svetovni izvoznik postala leta 2010, ko je prehitela Nemčijo. V uvozu so za zdaj pred njo še ZDA (Morrison, 2011, str. 10). Omeniti velja še delež kitajskega izvoza glede na celotni svetovni izvoz. Delež je predvsem v porastu po letu 2001 in vstopu v STO. V desetih letih je zrasel za skoraj 6 % in je v letu 2010 znašal 10,1 %. Za primer, leta 1990 je znašal 1,8 %, leta 2001 4,2 % (Morrison, 2011, str. 15).

4.1.2 Analiza indijskega BDP in gospodarske rasti v zadnjih 30 letih

Gospodarska rast Indije v obdobju 1950–1990 ni bila nič posebnega. O višji gospodarski rasti lahko govorim šele po letu 1984, ko je na čelo vlade stopil Rajiv Gandhi. Njegove reforme, ki so v bistvu predstavljale le uvod v kasnejšo reformno politiko, so pozitivno

vplivale tudi na gospodarsko rast, kar je razvidno iz Tabele 9. Kmalu, že v 90. letih prejšnjega stoletja je Indija postala eno najhitreje rastočih gospodarstev sveta, realna letna povprečna gospodarska rast Indije je v tem obdobju znašala dobrih 6 %. Z drugimi besedami to pomeni, da se na osnovi tako visoke gospodarske rasti, realno velikost indijskega gospodarstva podvoji na vsakih 16 let. V preteklem desetletju je Indija dosegala še višje vrednosti gospodarske rasti, kar je Indijo utrdilo na položaju ene od najhitreje rastočih držav sveta, ki to rast ohranjajo skozi daljše časovno obdobje.

Tabela 9: Realna letna povprečna gospodarska rast Indije od leta 1950 do leta 2010 (v %)

Obdobje	Rast BDP	Leto	Rast BDP	Leto	Rast BDP
1950–1980	3,7	2001	3,9	2006	9,5
		2002	4,6	2007	10,0
1980–1990	5,9	2003	6,9	2008	6,2
1990–2000	6,2	2004	7,6	2009	6,8
		2005	9,0	2010	10,1

Vir: Prirejeno po de Long, India Since Independence: An Analytic Growth Narrative, 2001, str. 4; IMF, World Economic Outlook 2009 (april) – Crises and Recovery, 2009, str. 182; IMF, World Economic Outlook 2011 (april) – Tensions from the Two-Speed Recovery Unemployment, Commodities, and Capital Flows, 2011, str. 186.

V Tabeli 9 sem analiziral rast BDP, sedaj pa bom prikazal še dejanske spremembe na ravni BDP in BDP na prebivalca v zadnjih 30 letih. Te podatke prikazuje Tabela 10. Zaradi primerjave z ostalimi državami je v tabeli prikazana raven BDP in BDP na prebivalca za leto 1980, čeprav je država začetek gospodarskih reform doživela po letu 1984. Te reforme so bile začetek reformne politike Indije, ki je sledila po letu 1990.

Iz tabele je razvidno, da je nominalni BDP Indije leta 2010 znašal 1.632 milijard USD, kar je Indijo uvrstilo na deveto mesto na svetu po velikosti nominalnega BDP. V 30 letih se je gospodarstvo Indije po nominalnem BDP povečalo skoraj za več kot desetkrat. Tudi BDP (PPP) Indije je v zadnjih 30 letih doživel izjemno povečanje, čeprav ne tako visokega kot Kitajska. Indija bo po BDP (PPP) verjetno kmalu prehitela Japonsko, ki ima trenutno tretji največji BDP (PPP) na svetu. Omeniti velja tudi delež indijskega BDP (PPP), ki znaša sedaj 5,5 % celotnega BDP sveta. Leta 1980 je na primer znašal le 2,5 %. Trenutno je po tem kazalniku Indija četrta na svetu, a tudi tu se pričakuje, da bo kmalu prehitela Japonsko, ki je na tretjem mestu. Podobno je tudi z nominalnim BDP na prebivalca, ki se je v zadnjih 30 letih povečal za več kot petkrat. Vendar je še vedno nizek, saj se Indija po tem kazalniku ne uvršča niti med 100 držav na svetu. Podobno je z BDP na prebivalca po BDP (PPP).

Tabela 10: BDP in BDP na prebivalca Indije v letu 1980 in letu 2010 (nominalni, PPP, % od celotnega BDP sveta)

Kazalnik/Leto	1980	1990	2010
BDP – tekoče cene (milijard USD)	181,4	323,5	1.632
BDP – PPP (milijard USD)	286,1	744,6	4.058
BDP na prebivalca – tekoče cene (USD)	266	384	1.371
BDP na prebivalca – PPP (USD)	419	883	3.408
BDP – PPP (% od celotnega BDP sveta)	2,5	3,2	5,5

Vir: World Economic Outlook Databases, september 2011.

Večina ekonomistov se strinja, da je bila gospodarska rast Indije predvsem posledica treh dejavnikov: visoke rasti produktivnosti, visoke zasebne potrošnje in rasti obsega investicij. Ker je bila trgovinska bilanca Indije v zadnjih letih negativna, ne morem govoriti o izvozu kot pozitivnem dejavniku gospodarske rasti. To je izredno zanimivo predvsem s stališča drugih azijskih držav, kjer velik del h gospodarski rasti prispevajo zunanji viri tako v smislu tujega kapitala kot izvoza (Eichengreen, Gupta & Kumar, 2007, str. 231).

Visoka rast produktivnosti. Tudi tukaj lahko govorim o enakih vplivih na rast produktivnosti, kot sem jih navedel že v primeru Kitajske. Na osnovi prerazporeditve virov v bolj produktivno rabo lahko v primeru Indije govorim predvsem o rasti deleža storitev v celotnem BDP. Če je delež kmetijske proizvodnje v celotnem BDP v obdobju 1970–1971 znašal 44 %, delež storitev 34 % in delež industrije 22 %, se je to v slabih 40 letih korenito spremenilo. Tako je delež kmetijske proizvodnje v celotnem BDP v obdobju 2008–2009 znašal le še 18 %, delež industrije 26 %, medtem ko je skokovito rast doživel delež storitev, ki je v omenjenem obdobju znašal 56 %. Indijsko gospodarstvo je tako pod vplivom reformne politike doživelo izjemen strukturni premik, kjer več kot k polovici gospodarske rasti prispeva rast storitvenega sektorja (Ernst & Young, 2010, str. 19). Tudi ta vidik poudarja tezo, da indijska gospodarska rast ni v veliki meri odvisna od zunanjih vplivov, saj naj bi veljalo, da so storitve pod manjšim vplivom zunanjega dogajanja, ker je povpraševanje po njih manj ciklično (niso hranljive) in njihova proizvodnja manj odvisna od zunanjega financiranja. To se je pokazalo v gospodarski krizi pred tremi leti, ko je Indija kljub izrazito storitvenemu gospodarstvu ohranila visoke stopnje gospodarske rasti (Kumar & Vashist, 2011, str. 5).

Zasebna potrošnja. Je izjemno pomemben dejavnik indijske gospodarske rasti. Prav zaradi visoke domače zasebne potrošnje je indijsko gospodarstvo bolj odporno na zunanje vplive. Skokovita urbanizacija in uvedba modernih procesov in tehnologij, ki sta bile posledica številnih reform, sta izjemno spremenili potrošniške navade domačinov. Danes je zasebna potrošnja najpomembnejši dejavnik gospodarske rasti, saj prispeva več kot 50 % h

gospodarski rasti države in je eden ključnih faktorjev TNI v Indiji (Ernst & Young, 2010, str. 19).

Investicije. So prav tako izjemno pomemben dejavnik gospodarske rasti Indije, čeprav ne najpomembnejši. Tukaj je treba omeniti predvsem to, da je Indija postala tretja najprivlačnejša destinacija za TNI, takoj za ZDA in Kitajsko. Najprivlačnejši za tuji kapital je indijski storitveni sektor (Ernst & Young, 2010, str. 20–21). To je popoln zasuk ob dejstvu, da je Indija še v 70. letih prejšnjega stoletja veljala za eno od najmanj privlačnih destinacij za TNI (Sharma, 2000, str. 6). Reforme so prav tako omogočile rast stopnje domačega varčevanja, ki se je v obdobju 2007–2008 povzpela na 33 % BDP, kar je za 12 % več glede na obdobje 2001–2002 (Kumar & Vashist, 2011, str. 19). Domače varčevanje je tako tudi pomemben dejavnik financiranja investicij.

4.1.3 Analiza BDP in gospodarske rasti držav Latinske Amerike v zadnjih 30 letih

Tabela 11 prikazuje gospodarsko rast držav Latinske Amerike skozi daljše obdobje. Ta gospodarska rast je nekaj posebnega. Gospodarstvo držav Latinske Amerike je namreč raslo z višjo stopnjo gospodarske rasti v času, ko je razvojni model teh držav temeljil na industrializaciji pod okriljem uvozne substitucije, protekcionizmu in makroekonomskem populizmu (1960–1980) kot pa kasneje, ko je temeljil na odprtem tržnem modelu. To pomeni, da je gospodarski razvoj, ki je temeljil na načelih Washingtonskega soglasja, pomenil korak nazaj glede na razvoj pred tem, kar je posledično pomenilo, da se je, kar se tiče gospodarskega razvoja, Latinska Amerika odrezala precej slabše kot nekateri drugi predeli sveta v razvoju v zadnjih 30 letih. V zadnjih letih, z izjemo leta 2009, države Latinske Amerike spet začenjajo dosegati višje stopnje gospodarske rasti.

Tabela 11: Realna letna povprečna gospodarska rast držav Latinske Amerike od leta 1960 do leta 2010 (v %)

Obdobje/Leto	Rast BDP	Obdobje/Leto	Rast BDP
1960–1980	2,8	2006	5,6
1980–1990	-0,8	2007	5,8
1990–2003	1,0	2008	4,3
2004	6,0	2009	-1,7
2005	4,6	2010	6,1

Vir: D. Rodrik, How To Save Globalization From Its Cheerleaders, 2007, str. 6; IMF, World Economic Outlook 2011 (april) – Tensions from the Two-Speed Recovery Unemployment, Commodities, and Capital Flows, 2011, str. 182.

V Tabeli 11 sem prikazal podatke o gospodarski rasti držav Latinske Amerike skozi daljše obdobje. Tabela 12 pa na enak način prikazuje gospodarsko rast izbranih držav Latinske Amerike. Ugotovitve so enake. Vse države z izjemo Čila so rasle z višjo stopnjo rasti v času, ko je razvojni model teh držav temeljil na industrializaciji pod okriljem uvozne substitucije, protekcionizmu in makroekonomskem populizmu (1960–1980) kot pa kasneje, ko je temeljil na odprtem tržnem modelu. Gospodarska rast je bila nižja, počasnejša in bolj volatilna kot v obdobju 1960–1980. Od izbranih držav bi, poleg Čila, izpostavil še Dominikansko republiko. Omenjena država je tudi v odprtem tržnem modelu za razliko od vseh ostalih izbranih držav Latinske Amerike dosegala 3 % povprečno letno rast BDP na prebivalca kljub majhnemu padcu glede na preteklo obdobje. Kar pet držav od 12 (Argentina, Bolivija, Ekvador, Peru, Venezuela) je v obdobju 1981–2002 imelo negativno gospodarsko rast.

Tabela 12: Povprečna letna rast BDP na prebivalca izbranih držav Latinske Amerike od leta 1960 do leta 2002 (v %)

Država/Obdobje	1960–1980	1981–2002
Argentina	2,6	-0,6
Bolivija	2,3	-0,3
Braziliija	4,6	0,1
Čile	1,6	3,2
Kolumbija	2,6	0,9
Kostarika	3,1	0,9
Dominikanska republika	4,7	3,0
Ekvador	5,4	-0,2
Mehika	3,7	0,6
Peru	1,8	-0,2
Urugvaj	1,5	0,1
Venezuela	1,6	-1,3

Vir: Prirejeno po A. Solimano in R. Soto, Economic Growth in Latin America in the Late 20th Century: Evidence and Interpretation, 2005, str. 3.

V Tabeli 10 sem analizirali rast BDP. Sedaj pa bom prikazal še dejanske spremembe na ravni BDP in BDP na prebivalca v zadnjih 30 letih. Te podatke prikazuje Tabela 13. Podatki so iz podatkovne baze MDS in prikazujejo raven BDP in BDP na prebivalca za celotno območje Latinske Amerike in Karibov (32 držav). Gospodarstvo Latinske Amerike je tako v letu 2010 po nominalnem BDP skoraj za šestkrat večje kot pred 30 leti. Za lažjo predstavo, obsega okrog 33 % ameriškega BDP (14.567,8 milijarde USD). Če to primerjam z državami, bi Latinska Amerika, če bi jo obravnaval kot enotno državo, predstavljala četrto največje gospodarstvo na svetu. Za ZDA, Kitajsko in Japonsko.

Podobno rast je gospodarstvo Latinske Amerike doživelo tudi v BDP (PPP). Omeniti velja tudi BDP (PPP) na prebivalca, tudi ta se je v 30 letih precej povečal, a to povečanje ni primerljivo z najhitreje rastočimi državami sveta. Če tudi to kategorijo primerjam z državami, bi Latinska Amerika, če bi jo obravnaval kot enotno državo, bila nekje med 70. in 80. mestom na svetu po BDP (PPP) na prebivalca. Če pogledam še delež po BDP (PPP) od celotnega BDP sveta, vidim, da se je gospodarstvo Latinske Amerike skrčilo. Delež se je v 30 letih zmanjšal za 2,7 odstotni točki, in je v letu 2010 znašal 8,6 %. Delež je padel predvsem zato, ker so nekateri predeli sveta v zadnjih 30 letih dosegali precej visoke stopnje gospodarske rasti, česar pa za območje Latinske Amerike ne morem trditi.

Tabela 13: BDP in BDP na prebivalca držav Latinske Amerike v letu 1980 in letu 2010 (nominalni, PPP, % od celotnega BDP sveta)

Kazalnik/Leto	1980	2010
BDP – tekoče cene (milijard USD)	844,7	4.834
BDP – PPP (milijard USD)	1.281	6.403
BDP na prebivalca – PPP (USD)	3.742	11.280
BDP – PPP (% od celotnega BDP sveta)	11,3	8,6

Vir: World Economic Outlook Databases, september 2011.

4.2 Spremembe v preostalih pomembnejših ekonomskih kazalcih in kazalcih gospodarskega razvoja

V tem pod poglavju analizi gospodarske rasti dodajam analizo nekaterih najpomembnejših kazalcev gospodarskega razvoja. Tako analiziram spremembo človeškega razvojnega indeksa, spremembo v stopnji revščine, stopnji smrtnosti dojenčkov, pismenosti. Prikazujem, za koliko se je podaljšala pričakovana življenjska doba in kaj se je zgodilo s porazdelitvijo dohodkov na omenjenih območjih (Gini indeks). Vsi ti kazalci so nadvse dobrodošli, kajti vključujejo nekatere elemente gospodarskega razvoja in tako mogoče podajajo bolj verodostojno sliko o življenju ljudi, ki jih gospodarska rast in BDP ne moreta prikazati. Zgornji analizi dodajam še analizo nekaterih pomembnejših ekonomskih kazalcev. Tako podrobneje analiziram stopnjo rasti cen in stopnjo brezposelnosti, obe namreč spadata med ključne makroekonomske kazalce gospodarstva. Ker se magistrsko delo nanaša na vpliv procesa globalizacije in ker je ta nedvomno povezana z odprtjem gospodarstev, prav tako analiziram spremembo izvoza in uvoza blaga in storitev ter dotok TNI. Smiselno bi bilo pogledati še nekatere druge ekonomske kazalce (mednarodne devizne rezerve, javni dolg, plačilna bilanca), ki pa jih zaradi omejitev magistrskega dela posebej ne obravnavam.

Človeški razvojni indeks (angl. *Human development index*). Gre za alternativo razvrščanju držav glede na BDP na prebivalca, ki ga opravlja SB. Omenjeni kazalec je skupek treh kazalcev, in sicer pričakovane življenjske dobe, izobraževalnih dosežkov in kupne moči. Kazalec bolj občutljivo meri relativne razvojne dosežke držav kot zgolj BDP na prebivalca (Senjur, 2002, str. 16). Leta 1980 je bila, glede na ta kazalec, najbolj razvita Latinska Amerika (0,582). Človeški razvojni indeks Kitajske je istega leta znašal 0,404, Indije 0,344. Po 30 letih, leta 2010, je človeški razvojni indeks še vedno najvišji na območju Latinske Amerike (0,731). Zelo se je povečal na Kitajskem, ki je tako skoraj že ujela Latinsko Ameriko (0,682). Veliko rast je doživel tudi v Indiji, kjer je bil v letu 2010 ocenjen na 0,542. Za primerjavo, po tem kazalcu je najbolj razvita Norveška (0,941), medtem ko povprečni svetovni človeški razvojni indeks znaša 0,679 (UNDP, 2011, str. 131–134).

Stopnja revščine. Ta stopnja se nanaša na število prebivalstva, ki preživi z manj kot dvema USD na dan. Če najprej podam podatek, kako se je ta stopnja spremenila v % od celotnega prebivalstva v državi, vidim, da je med leti 1981 in 2005 največji preboj uspel Kitajski. Leta 1981 je pod pragom revščine živelo kar 97,8 % Kitajcev, leta 2005 le še 36,3 %. Manj uspeha pri tem sta imeli Indija, v kateri je leta 1981 86,6 % prebivalstva živelo pod pragom revščine, leta 2005 pa še vedno visokih 75,6 %, ter Latinska Amerika, kjer je leta 1981 24,6 % ljudi živelo pod pragom revščine, leta 2005 17,1 %. Seveda je to le podatek o celotnem območju Latinske Amerike, na primer na Haitiju, ki predstavlja najrevnejšo državo Latinske Amerike, živi kar 72,1 % prebivalstva pod pragom revščine (2001). V številkah to pomeni, da je v omenjenem obdobju Kitajski uspelo zmanjšati število revnih z 972 milijonov ljudi na 474 milijona ljudi, medtem ko se je na preostalih dveh območjih absolutno število revnih povečalo – v državah Latinske Amerike z 90 na 94 milijonov, v Indiji pa s 609 na 828 milijonov ljudi. V Indiji je ta rast povezana predvsem z visoko rodnostjo pa tudi s kasnejšim začetkom reform (World Bank, 2010, str. 89, 92).

Stopnja smrtnosti novorojenčkov. Gre za še en pomemben kazalec gospodarskega razvoja. V letu 1990 je izrazito najvišjo stopnjo smrtnosti novorojenčkov na 1.000 rojstev beležila Indija, 83, medtem ko je bila smrtnost v Latinski Ameriki z 42 in na Kitajskem s 37 dvakrat nižja. Do leta 2008 je Indiji uspelo izrazito zmanjšati stopnjo smrtnosti na 52 mrtvih novorojenčkov na 1.000 rojstev, a stopnja še vedno ostaja precej visoka. Kitajska in Latinska Amerika sta v tem obdobju podobno izboljšali omenjeni kazalec. Tako je v letu 2008 na Kitajskem smrtnost novorojenčkov na 1.000 rojstev znašala 18, v Latinski Ameriki pa 20 mrtvih novorojenčkov na 1.000 rojstev. Za primerjavo, najmanj novorojenčkov na 1.000 rojstev v svetu umre v Singapurju in na Švedskem, le dva od 1.000 (World Bank, 2010, str. 144–146).

Stopnja pismenosti. Ta se računa na prebivalstvo, staro 15 let ali več. Leta 1980 je tako stopnja pismenosti v Indiji znašala le 40,8 %, leta 1982 na Kitajskem 65,5 %. Ti dve

stopnji sta neprimerljivo nizki glede na stopnjo pismenosti držav Latinske Amerike leta 1990, ki je znašala 84,4 %. Ta regija, katere stopnja je bila na primer dvakrat višja od indijske stopnje pismenosti, je do leta 2008 povečala stopnjo pismenosti prebivalstva na 91,0 % od celotnega prebivalstva. Veliko rast stopnje pismenosti pa sta glede na leto 1980 in 1982 doživeli Kitajska in Indija. Leta 2009 je tako stopnja pismenosti Kitajske že preseгла stopnjo pismenosti držav Latinske Amerike (94,0 %), medtem ko je indijska narasla na 62,8 % (2006), ampak je še vedno precej nizka (Literacy and Educational Attainment, b.l.).

Pričakovana življenjska doba. Ta se je na vseh treh območjih povečala za približno enako število let. Leta 1970 je tako na Kitajskem znašala 62 let, v državah Latinske Amerike 60 let, v Indiji le 49 let. Leta 2007 je tako znašala pričakovana življenjska doba tako za Kitajsko kot za države Latinske Amerike 73 let, za Indijo 64 let. V svetu je pričakovana življenjska doba za leto 2007 znašala 68 let. Kitajska in države Latinske Amerike so tako že dosegle tako visoko pričakovano življenjsko dobo, ki zaostaja le še za razvitimi državami. V teh je leta 2007 pričakovana življenjska doba v povprečju znašala 79 let. Indija še ni dosegla pričakovane življenjske dobe DVR, ki je leta 2007 v povprečju znašala 67 let (UNICEF, 2008, str. 138–141).

Gini indeks. Je mera za neenakost dohodkov. Ta kazalec omenjam zaradi dveh razlogov. Prvič, ker večja neenakost dohodkov lahko vodi v višje stopnje revščine, lahko povzroči ovire na poti zmanjševanja revščine. Prav tako so nekatere študije pokazale, da neenakost dohodkov lahko vpliva na manjšo rast gospodarstva. In drugič, neenakost dohodka predstavlja izjemen problem držav Latinske Amerike. Če velja, da nič pomeni, da imajo vsi enak dohodek, je v državah Latinske Amerike omenjeni indeks drugi najvišji na svetu, višji je le v državah Podsaharske Afrike. Povprečni indeks držav Latinske Amerike tako znaša okrog 52 %, seveda tudi tu obstajajo razlike med državami, od Bolivije in Haitija, kjer znaša gini indeks okrog 60 %, do na primer Urugvaja, kjer znaša manj kot 45 %. Za primerjavo, leta 2005 je ta indeks na Kitajskem znašal 41,5 %, v Indije pa le 36,8 % (World Bank, 2010, str. 94–95).

Inflacijska stopnja. Pri tem kazalcu se osredotočam predvsem na inflacijske težave držav Latinske Amerike. Glede na podatke lahko zatrdim, da je bila inflacija problem večine držav Latinske Amerike že vse od druge svetovne vojne. Večji problemi so se začeli po letu 1960. Tako je povprečna letna inflacija v obdobju 1961–1970 znašala 21,2 %, v obdobju 1971–1980 39,4 %. Po tem obdobju lahko govorimo o hiperinflaciji v državah Latinske Amerike. V »izgubljenem desetletju« (1980–1989) je povprečna inflacijska stopnja dosegla 149,0 %, vrhunec pa je bil dosežen med 1990 in 1993 z 218 %. V tem obdobju je na primer Brazilija, z izjemo leta 1991, imela povprečno inflacijsko stopnjo višjo od 1.000 % (Dijkstra, 1996, str. 1–3). Če tukaj vrinem še podatek za obdobje 1990–2007, vidim, da so se države Latinske Amerike uspešno spoprijele z inflacijo, ki je v

omenjenem obdobju znašala le 35 % (UNICEF, 2008, str. 145). Po drugi strani azijske države tako velikih težav z inflacijo niso imele. Če pogledam najprej Indijo, je povprečna letna inflacijska stopnja bila najvišja v obdobju 1970–1980, ko je znašala 9,32 %, v naslednjih 20 letih se je gibala okrog 8,5 %, v zadnjih desetih letih (2000–2010) pa je znašala 6,75 % (Goyal, 2011, str. 5). Podobno velja tudi za Kitajsko. Od leta 1979 je inflacijska stopnja le petkrat preseгла 10 %, najvišja vrednost je bila dosežena leta 1994, in sicer 24,2 %. Po tem letu se je Kitajska vlada odločila spoprijeti se s problemom visoke inflacijske stopnje. Tako je v letih 1998, 1999, 2002 prišlo celo do problema deflacije (Keidel, 2007, str. 10).

Stopnja brezposelnosti. Podatek se nanaša na delež nezaposlenega prebivalstva od celotne delovne sile. Najmanjšo brezposelnost od omenjenih območij beleži Kitajska. V obdobju 1990–1992 je ta znašala le 2,3 %, v državah Latinske Amerike na primer 6,6 %. V obdobju 2005–2008 se je stopnja brezposelnosti Kitajske povečala na 4,2 %, v državah Latinske Amerike na 7,3 % (World Bank, 2010, str. 78–80). Indijska stopnja brezposelnosti je v obdobju 1983–2000 znašala 7,2 %, najvišjo stopnjo brezposelnosti so v Indiji beležili decembra 1983, ko je bilo nezaposlenega 8,3 % delovnega prebivalstva. V obdobju 2006–2008 je stopnja brezposelnih znašala okrog 8 % (India Unemployment Rate, b. l.).

Izvoz in uvoz blaga in storitev. Kitajska je danes največji svetovni izvoznik in drugi največji uvoznik takoj za ZDA. Njen izvoz blaga je v letu 2010 obsegal 1,6 bilijona USD, storitev 171,2 milijarde USD, uvoz blaga 1,4 bilijona USD, storitev 193,3 milijarde USD. Indija predvsem po izvozu in uvozu blaga precej zaostaja za Kitajsko. Tako je njen izvoz blaga v letu 2010 znašal 221,4 milijarde USD, izvoz storitev 123,8 milijarde USD, uvoz blaga 328,4 milijarde USD, storitev 116,8 milijarde USD. Ampak Indija je vseeno v zadnjih 30 letih beležila izjemno visoko rast izvoza in uvoza. Predvsem, če navedem podatke iz leta 1980, ko je indijski izvoz blaga znašal le 8,6 milijona USD, uvoz pa 14,9 milijarde USD. Po drugi strani se je izvoz in uvoz storitev gibal okrog treh milijard USD (UNCTAD, 2011a, str. 4–5, 280–281). Vendar po drugi strani izstopa predvsem rast kitajskega izvoza in uvoza. Tako je na primer delež kitajskega izvoza glede na celotni izvoz sveta v letu 2010 znašal 10,1 %. Od leta 1995 se je povečal za 7,2 %, in sicer predvsem po vstopu Kitajske v STO leta 2001 (Morrison, 2011, str. 15). Še leta 1995 je bil na primer kitajski izvoz blaga vreden 148,8 milijarde USD, kar je manj kot vrednost izvoza držav Latinske Amerike, ki je bil ocenjen na 224 milijard USD, prav tako pa je Kitajska imela tudi manjši uvoz blaga ter izvoz blaga in storitev. Podatki iz leta 2008 za Latinsko Ameriko kažejo, da je Latinska Amerika zaostala v le nekaj letih po vseh teh kazalcih za Kitajsko. Njen izvoz blaga je tako v letu 2008 znašal 873,3 milijarde USD, storitev 108,6 milijarde USD, uvoz blaga je bil vreden 896,7 milijarde USD, storitev 139,7 milijarde USD (World Bank, 2010, str. 238–252).

Tuje neposredne investicije. Gre za izjemno pomemben podatek o odprtosti gospodarstva. Kot sem že omenil, Kitajska in Indija danes sodita med najbolj priljubljene destinacije za TNI. V letu 2009 je bila tako ocenjena vrednost dotoka TNI na Kitajskem 95 milijard USD, v Indiji 35,6 milijard USD. Še pred dvema ali tremi desetletji sta to bili državi, ki sta sodili med najbolj zaprte na svetu. Tako je na primer leta 1990 vrednost dotoka TNI znašala le 3,5 milijarde USD, v Indiji samo 0,2 milijarde USD (UNCTAD, 2011a, str. 338). Po drugi strani je bila Latinska Amerika že v 80. letih prejšnjega stoletja precej bolj odprto območje. Podatek za leto 1990 tako kaže, da je bil dotok TNI v države Latinske Amerike skoraj trikrat večji kot na Kitajskem, in sicer je obsegal 9,6 milijarde USD (UNCTAD, 2004, str. 59), leta 2008 pa je znašal 116,6 milijarde USD (UNCTAD, 2011b, str. 3). Iz tega je razvidno, da so vsa tri omenjena območja zelo odprla svoja gospodarstva za TNI.

5 PRIMERJALNA ANALIZA GOSPODARSKEGA RAZVOJA INDIJE IN KITAJSKE Z RAZVOJEM DRŽAV LATINSKE AMERIKE

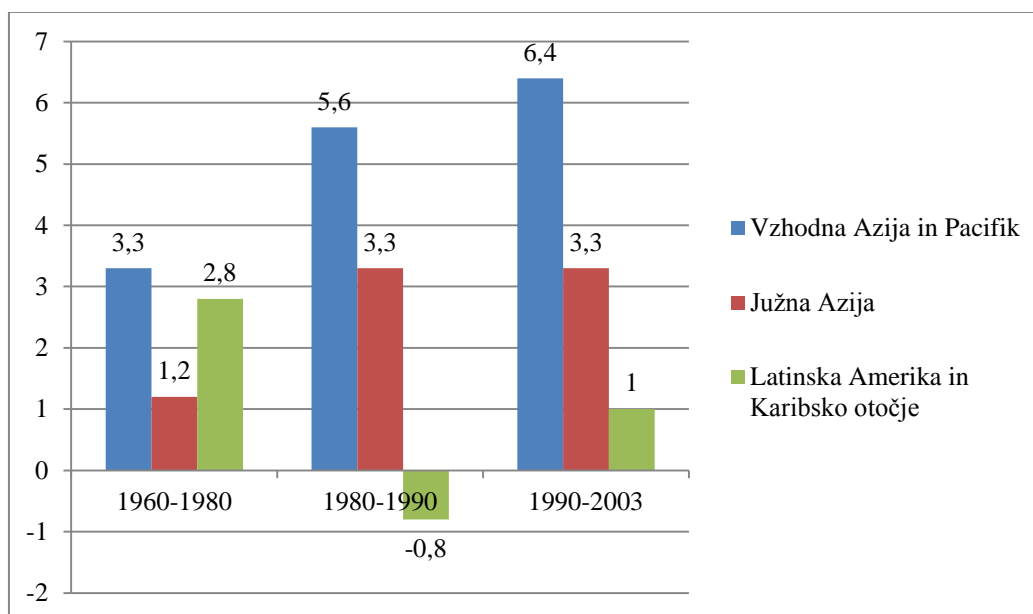
5.1 Kitajska, Indija in države Latinske Amerike po 30 letih reform

Glavni ekonomski paradoks v svetu, kar se tiče razvoja, je ta, da se svet razvija, torej razvoj obstaja, medtem ko po drugi strani razvojna politika, ki naj bi bila ključ tega razvoja, ne deluje. To trditev lahko potrdim s številni dejavniki. Tako je samo v zadnjih 25 letih prišlo do enormnega razvojnega napredka v materialnih dobrinah na stotine milijonov ljudi po svetu, ki živijo v najbolj revnih delih sveta. Po kazalcih SB se je število revnih v svetu izjemno zmanjšalo (revščina, merjena z enim USD na dan). Kar 400 milijonov ljudi manj je v letu 2001 živelo pod pragom revščine, kar je precejšnje zmanjšanje glede na dve desetletji poprej. To kaže na absolutno izboljšanje problema revščine v svetu in še bolj potrjuje zgoraj navedeno trditev, da razvoj v svetu obstaja. Ampak na tem mestu se je treba zavedati, da je ta razvoj omogočila visoka gospodarska rast v nekaterih revnih predelih sveta. Tako je na primer gospodarska rast Kitajske bila tako spektakularna, da se je samo na Kitajskem revščina zmanjšala za 400 milijonov prebivalcev. Iz tega sledi, da so nekateri deli sveta zaostali v razvoju in da se je v nekaterih predelih sveta število revnih celo povečalo. Če je odstotek revnega prebivalstva padel v vzhodni in južni Aziji, je ta odstotek na primer precej narasel v Podsaharski Afriki, medtem, ko se je v Latinski Ameriki povečalo absolutno število revnih, čeprav je odstotek revnega prebivalstva ostal na približno enaki ravni. To kaže na to, da ne morem govoriti o obstoju neke razvojne politike, ki bi zagotavljala razvoj po vsem svetu (Rodrik, 2009, str. 85).

Prav zaradi tega že dalj časa potekajo razprave okoli različnih razvojnih modelov, ki sta ju izbrali skupini držav Latinske Amerike in Azije. Ključ leži v tem, da je bila razvojna pot azijskih držav izjemno uspešna, medtem ko je za razliko od azijskih držav razvojna pot držav Latinske Amerike ocenjena kot neuspešna. Razlika med razvojnima modeloma je

postala očitna predvsem v 80. letih prejšnjega stoletja, ko so se države Latinske Amerike srečevale z dolžniško krizo, države Azije pa so uspele nadaljevati z visokimi stopnjami gospodarske rasti oziroma so se nekaterim uspešnim državam Azije pridružile tudi druge, ki prej niso bile tako uspešne. Razvoj, ki sta ga na eni strani dosegli tako Indija kot Kitajska, ter (ne)razvoj držav Latinske Amerike je podrobno z rezultati predstavljen v prejšnjih poglavjih magistrskega dela. Za nadaljnjo analizo vzrokov in napak v razvoju omenjenih držav mi bo služila Slika 4, ki kaže ključni problem mojega magistrskega dela. Iz nje je razvidno, da so države vzhodne (Kitajska) in južne Azije (Indija) s tako imenovanimi heterodoksnimi strategijami oziroma razvojnimi modeli, ki so se precej razlikovali od razvojnega modela, ki ga je predlagal in zagovarjal Zahod, bolje odrezale, kar se tiče gospodarske rasti in razvoja, kot pa države, ki so »igrale po pravilih«. S tem mislim predvsem na države Latinske Amerike, ki so gospodarsko v 80. letih prejšnjega stoletja celo nazadovale glede na stanje pred letom 1980, oziroma so se bolj odrezale v času modela industrializacije pod okriljem uvozne substitucije, protekcionalizma kot pa v odprtem tržnem sistemu. Razvojni model, ki temelji na načelih Washingtonskega soglasja, je sicer prinesel določen napredek v latinskoameriško regijo, saj se je gospodarska rast glede na »izgubljeno desetletje« povečala in je tako v povprečju v obdobju 1990–2003 znašala 1,0 %, a to ni nič v primerjavi z rastjo držav vzhodne (6,4 %) in južne (3,3 %) Azije.

Slika 4: Gospodarska rast v različnih obdobjih v treh regijah (v %)



Vir: D. Rodrik, *How To Save Globalization From Its Cheerleaders*, 2007, str. 6.

5.2 Vzroki za različen gospodarski razvoj Kitajske in Indije na eni strani ter držav Latinske Amerike na drugi

Naslednje podpoglavje začenjam z zgodbo ameriškega profesorja politične ekonomije na Harvardu, Danija Rodrika. Ta je po obisku majhne latinskoameriške države zapisal: »V sklopu obiska smo se ustavili tudi pri finančnem ministru države. Ta nam je v kratki predstavitvi predstavil gospodarske reforme, ki jih je država izvedla v krajšem preteklem obdobju. Med drugim so odpravili trgovinske ovire, privatizirali javna podjetja, znižali javni dolg, inflacijo, naredili fleksibilen trg dela, odprli svoje gospodarstvo za tuje investicije in še bi lahko naštevali. Napredka kljub temu ni bilo. Gospodarska rast je bila neznatna, zasebne investicije so ostale na nizki ravni, revščina in neenakost v državi sta se povečevali«. Zgodba je lep primer razvojne politike (načela Washingtonskega soglasja), ki so jo v 80. letih prejšnjega stoletja začele spodbujati mednarodne institucije iz Severne Amerike (Rodrik, 2009, str. 1). Pod to politiko se je namreč inflacija znižala na enomestno številko v skoraj vseh državah, povprečni proračunski primanjkljaj se je s 5 % BDP zmanjšal na 2 %, zunanji javni dolg s 50 % na manj kot 20 % BDP, povprečne carinske stopnje s 40 % na skoraj 10 %, prišlo je tudi do agresivne finančne liberalizacije. Tako so odpravili neposredne kreditne kontrole, deregulirali obrestne mere itd. V obdobju 1988–1997 so privatizirali več kot 800 državnih podjetij (Birdsall, de la Torre & Menezes, 2001, str. 6).

Tako so od vseh DVR prav države Latinske Amerike v največji meri kot svoj model razvoja implementirale načela Washingtonskega soglasja. Mehika, Brazilija, Argentina, Kolumbija, Bolivija, Peru in druge so tako v obdobju le nekaj let bolj liberalizirale, deregulirale in privatizirale svoja gospodarstva, kot so to naredile države Azije, predvsem vzhodne Azije v dolgih štirih desetletjih (Rodrik, 2003, str. 5). Vodilni mož raziskovalnega oddelka v Interameriški razvojni banki Eduardo Lora je leta 2001 analiziral implementacijo strukturnih reform v skladu z načeli Washingtonskega soglasja v Latinski Ameriki. Z indeksom od nič do ena je ocenil obseg izvedenih reform na področju trgovinske in finančne liberalizacije, davčno reformo, obseg privatizacije in reformo trga dela. Rezultat je pokazal, da se je indeks v obdobju od leta 1985 do leta 1999 povečal z 0,34 na 0,58 (Lora, 2001, str. 3). To je precejšen dokaz, da je bila reformna politika držav Latinske Amerike celo najbolj skladna z načeli Washingtonskega soglasja, ampak vseeno je gospodarska rast v teh državah izostala oziroma je ohranila svojo pred-reformno dinamiko (Rodrik, 2007, str. 20). Pojavile so se tudi druge težave, povečala se je nezaposlenost, revščina je ostala na približno enaki ravni (na prelomu tisočletja je tako v revščini živelo okrog 180 milijonov ljudi), povečala se je neenakost, poslabšalo se je razpoloženje med ljudmi, povečala se je stopnja kriminala in nasilja (Birdsall et al., 2001, str. 7). Mnoge države Latinske Amerike je tako prizadela huda finančna kriza, katere vzroke lahko iščem predvsem v liberalizaciji finančno-kapitalskega dela plačilne bilance, v visoki zadolženosti držav, v precenjenosti domačih valut, v režimu fiksnega deviznega

tečaja, v deficitu tekočega dela plačilne bilance itd. (Mrak, 2002, str. 626–628). O določenem uspehu tako lahko govorim le na primeru Čila. Ta južnoameriška država je bila namreč edina, ki je zagotovila nadzor nad prilivi tujega kapitala, s čimer se je izognila plačilno-bilančni krizi, prav tako pa je bila edina sposobna zagotavljati dovolj visoke stopnje gospodarske rasti na območju Latinske Amerike (Bresser-Perreira & Varela, 2005, str. 237).

Ob tem je vsekakor treba omeniti, da na področju razvojne ekonomije obstaja nekaj neprepričljivih razlag (ne)razvoja latinskoameriške regije. Prva je ta, da naj države Latinske Amerike ne bi izpeljale zadostnega števila gospodarskih reform. To je dvoumno glede na že zapisano, da so si voditelji držav zelo prizadevali za uveljavitev vseh reform, ki jih je predvidevalo Washingtonsko soglasje, in glede na to, da se je uspešnost teh reform pokazala, čeprav je trajala le nekaj časa (Argentina). Druga razlaga je ta, da naj bi se razvoj pojavil šele kasneje in da je le treba nadaljevati z reformiranjem. Ampak na tem mestu se pojavi problem. Ta trditev je namreč povsem neskladna s številnimi ekonomskimi študijami, ki so pokazale, da naj bi se gospodarska rast pojavila v zelo kratkem času in da se na njo ne čaka desetletje ali več. Seveda je treba izpeljati le prave reforme. Tretja razlaga je ta, da le prva in druga generacija reform nista dovolj in da je za gospodarsko rast treba narediti veliko več. Tudi ta razlaga ni najbolj konsistentna z dogajanjem v svetu. Tako države, ki so uspele stopiti na pot velike gospodarske rasti, niso države, ki naj bi v veliki meri reformirale svoje gospodarstvo. Nekateri ekonomisti so kot četrti razlog (ne)razvoja izpostavili neugodne zunanje razmere, vendar tudi to v veliki meri ne drži, ker so v razmerah, ki so bile podobne za vse, nekatere države uspele doseči visoke stopnje gospodarske rasti. In petič, treba je vedeti, da so najvišje stopnje gospodarske rasti dosegale države, ki so sledile konvencionalnemu načinu razvoja. Kitajska se je obrnila k tržnemu pristopu in se je integrirala v svetovno gospodarstvo. Indija, ki je prav tako dosegala v zadnjih desetletjih visoke stopnje gospodarskega razvoja, se je liberalizirala. Ta način razvoja pa je v veliki meri dokazano neuspešen. Kje je torej problem? (Rodrik, 2007, str. 86–87).

Preden odgovorim na to vprašanje, bom pogledal, kaj se je dogajalo na drugi strani zemeljske oble, pa ne samo izključno tam. Tam namreč najdem države, ki so v enakem obdobju dosegale zavidljive stopnje gospodarske rasti. Tukaj je najboljši primer Kitajska, kjer je razvoj na osnovi gospodarske rasti zmanjšal revščino, saj se je število prebivalcev, ki preživi z enim USD na dan, zmanjšalo za 400 milijonov. Podobno lahko trdim tudi za Indijo, za katero so mnogi ekonomisti trdili, da nikoli ne bo presegla tako imenovane »hindu«
gospodarske rasti, a ji je s pravilnim pristopom v začetku 90. let prejšnjega stoletja to uspelo (Rodrik, 2009, str. 1). Zato je na mestu vprašanje, kaj je šlo narobe. Kateri so vzroki gospodarskega uspeha Kitajske in Indije ter počasnega razvoja držav Latinske Amerike?

Kot sem v magistrskem delu že pokazal, azijske države, s tem mislim predvsem države s področja vzhodne pa tudi južne Azije, že od 60. let prejšnjega stoletja iz leta v leto povečujejo svojo gospodarsko razvitost. Tukaj se postavlja vprašanje, ali je tem državam uspelo v veliki meri najbolje uveljaviti načela Washingtonskega soglasja v svoj razvojni model. Odgovor na to vprašanje je negativen.

Iz do sedaj povedanega je razvidno, da splošno sprejeta strategija razvoja za DVR ne deluje povsod oziroma, da so uspešne države tiste države, ki so za svoj razvoj izdelale svoj razvojni model. Ampak kljub temu velja, da v svetu obstajajo neka splošna načela, ki so jih v svojem razvoju upoštevale vse države. Tako so vse visokorastoče države ohranile makroekonomsko stabilnost, do določene mere so vpeljale tržno gospodarstvo ter se integrirale v svetovno gospodarstvo. Te države so prav tako do določene stopnje zaščitile lastninske pravice investorjev in podjetnikov, ohranile videz obstoja socialne kohezije in politične stabilnosti, zagotovile obstoj standardov regulacije in varnega poslovanja, se v veliki meri izognile finančni krizi ipd. Kljub temu se moramo zavedati, da so načela eno, operativne poti za doseg te načel pa nekaj povsem drugega. Če podrobneje pogledam le en cilj teh držav, integracijo v svetovno gospodarstvo, pridem do ugotovitve, da neko splošno priporočilo za ta cilj ne obstaja oziroma ne obstaja nekakšen unikat, ki bi zagotavljal doseg tega cilja. Sicer obstaja neko splošno priporočilo, da je za doseg tega cilja potrebno zmanjšati trgovinske ovire in ovire, ki preprečujejo investiranje, ampak izkušnje razvoja kažejo drugače. Če pogledam samo Kitajsko, je ta v 80. in 90. letih prejšnjega stoletja veljala za zaščiteno gospodarstvo, ki pa je integracijo doživelo skozi druge oblike (spodbujanje izvoza, PEC). Na osnovi vsega tega je razvidno, da je sposobnost nastanka strategije rasti nekega gospodarstva izjemno pomembna in hkrati omejena. To pa kaže na ključno slabost Washingtonskega soglasja, ki je bilo preveč specifično in je predvidevalo veljavo teh načel v vseh DVR (Rodrik, 2009, str. 87–88).

Washingtonsko soglasje je torej v veliki meri vsebovalo zgoraj omenjene cilje, ki bi omogočili vzpostavitev lastninskih pravic, zagotovili delovanje tržnih spodbud in makroekonomsko stabilnost gospodarskega sistema neke države. Poti do teh ciljev, kot sem že omenil, je več. Najboljši primer za to je verjetno Kitajska in tudi številne druge, predvsem azijske države. V njihovem primeru lahko govorim o nestandardnih dobrih praksah razvoja, ki so v službi zdravih ekonomskih načel (Washingtonsko soglasje). Te države, predvsem Kitajska, so pokazale drugačen pristop k reformam. Temeljlil je na številnih inovacijah, ki se v osnovi zelo razlikujejo od zahodnih norm. Vendar je na tem mestu najpomembnejše spoznanje, da so te inovacije na koncu, v le nekaj desetletjih, omogočile doseg istih ciljev, ki so že bili zapisani v Washingtonskem soglasju. Torej so omogočile vzpostavitev lastninskih pravic, zagotovile delovanje tržnih spodbud in makroekonomsko stabilnost gospodarskega sistema neke države (Rodrik, 2003, str. 6–7).

Na osnovi povedanega bi se večina svetovnih ekonomistov strinjala, da načela Washingtonskega soglasja imajo nek potencial, ki lahko vpliva na rast gospodarstva. Ampak izkušnje iz razvoja DVR so do sedaj pokazale, da so za dosego gospodarske rasti zelo pomembne okoliščine v gospodarstvu. Z drugimi besedami, uspešen razvojni model v enem gospodarstvu ne pomeni uspešnost gospodarskega razvoja v drugem. Če o unikatnem razvojnem modelu v svetu ne moremo govoriti, pa lahko na osnovi povedanega in po izkušnjah sodeč, govorimo o nekaterih skupnih principih oziroma ciljih. Ker so poti do teh ciljev različne, je ključno, da se najprej do potankosti analizira posebnosti nekega gospodarstva, torej njegove omejitve in priložnosti v razvoju. Treba je torej poiskati ključne stvari oziroma dejavnike, ki omejujejo gospodarsko rast nekega gospodarstva. Pri tem se je posebej treba izogniti velikemu seznamu reform, ker je ta nesmiseln, če te reforme ne vplivajo na večjo gospodarsko rast in blaginjo prebivalstva (Rodrik, 2009, str. 56–57).

Eden od pomembnejših vzrokov neuspeha Washingtonskega soglasja je torej ta, da se ta ni osredotočil na tiste cilje, ki so v državah, ki so ga sprejele, blokirali rast gospodarstva. Pri tem je treba imeti v mislih, da revnejše države trpijo zaradi različnih dejavnikov, kot je pomanjkanje človeškega kapitala, neučinkovita raba kapitala in ostalih virov, nestabilnost fiskalne in monetarne politike, neprimerne zasebne spodbude za investiranje in tehnološko prilagodljivost, slaba dostopnost do kreditov, odrezanost od svetovnega trga (Rodrik, 2009, str. 88–89). Washingtonsko soglasje je tako v veliki meri zanemarilo pomen geografije in ekologije, ki prav tako pomembno prispevata k gospodarski rasti. Za primer naj navedem afriška področja, ki jih je prizadela malarija. Tam seveda ni mogoče skokovito povečati TNI (Woo, 2004, str. 7). Prav tako se je agenda po drugi strani preveč osredotočila na problem inflacije, pri čemer ni upoštevala, da makroekonomska stabilnost ne zavzema le cenovne stabilnosti (Bresser-Pereira & Varela, 2005, str. 235). Zato je pri nastanku vsake strategije razvoja pomembno prepoznati največje omejitve na poti višje stopnje gospodarske rasti. To je ključ oziroma temelj uspešne strategije.

Korak, ki sledi, je jasen. Država se mora primerno odzvati pri odpravi problema. Vsak ekonomist, ki bi leta 1978 analiziral, kaj je treba narediti za višjo stopnjo gospodarske rasti na Kitajskem, bi najprej, glede na število revnega ruralnega prebivalstva v tistem času, predlagal reformo kmetijske politike. Tako bi najprej reformirali kmetijski trg, ukinili sistem nizkih odkupnih cen kmetijskih pridelkov, uvedli takojšnjo liberalizacijo cen. To bi bili prvi ukrepi. Vendar bi cilj, spodbujanje proizvodnje v sistemu komun, ki je takrat veljal na Kitajskem, s tem ostal nedosežen. Kitajska bi za dosego cilja prav tako morala izvesti takojšnjo privatizacijo zemlje. To je seveda rešitev, ki se najde takoj pri roki, a če pogledam globlje, vidim, da tak poseg lahko vodi v precej nevarno in nestabilno situacijo. Država bi se namreč morala zavedati tudi širših posledic, ki bi jih prinesla takojšnja liberalizacija cen v kmetijstvu. Določeni kmetijski pridelki namreč več ne bi bili dostopni po nizki ceni, kar pomeni, da bi država ostala brez določenega dela davčnih prihodkov,

zato bi vlada morala reformirati tudi davčni sistem. Zaradi liberalizacije cen oziroma s tem povezanih višjih cen hrane (država je namreč na osnovi nizke cene lahko subvencionirala cene hrane v urbanih predelih) bi se sčasoma pojavile tudi zahteve po višjih plačah med urbanim prebivalstvom, problem bi bila tudi privatizacija zemlje. Če to preslikam v stroške, ki vplivajo na makroekonomsko stabilnost, na slabši socialni položaj določenega števila prebivalstva itd., vidim, da liberalizacija cen kmetijskih pridelkov in privatizacija kmetijske zemlje ne dosežeta zelenega cilja. Država se tako mora prilagoditi na nastalo situacijo in prav inovativne rešitve, ki jih je vpeljal razvojni model Kitajske, so nauk, ki si ga je treba zapomniti (Rodrik, 2009, str. 91).

Tako je na primer Kitajska liberalizirala kmetijstvo le do določene stopnje, pri čemer je ostal v veljavi sistem planiranja v kmetijstvu. Kmetje so presežke lahko prodajali na trgu po tržnih cenah, potem ko so izpolnili zahteve do države (določeno količino pridelka so morali oddati državi, ta jim je v zameno dala v obdelavo kmetijsko zemljo). Ta sistem je pokazal učinkovitost in v bistvu ni ustvaril poražencev. Tak sistem so kasneje uveljavili tudi na drugih področjih, na primer na področju industrijskih dobrin, trgu dela (pogodbe zaposlenih). Če grem na področje lastninskih pravic, je v bistvu Kitajska s tem implementirala novo institucionalno ureditev, kot je sistem odgovornosti, kjer se je vsa odgovornost za kmetijsko proizvodnjo prenesla na posamezna kmečka gospodinjstva (Rodrik, 2003, str. 7). Primernost teh rešitev se kaže v tem, da s tem ni davčnih in drugih posledic. Globlje reforme bi jih povzročile. Teh primerov je še več. Eden od teh so TVE, ki so bile ključen motor gospodarske rasti do srede 90. let prejšnjega stoletja. Tudi tukaj bi bil prvi ukrep glede na načela Washingtonskega soglasja nastanek zasebne lastnine, ki bi spodbudil zasebno investiranje in podjetništvo. Vendar je tudi v tem primeru Kitajska uvedla inovativno rešitev. Država se je zavedala, da zasebna lastnina temelji na učinkovitem sodstvu, pristojnem za uveljavljanje lastninskih pravic in pogodb. Kitajska tega ni imela, vendar se je zavedala, da za to, da vzpostavi učinkovito sodstvo, rabi čas. Za ta čas je našla vmesno rešitev, govorim o določeni vrsti partnerstva. Lep primer inovativne politike Kitajske je tudi integracija države v svetovno gospodarstvo. Prvi splošen ukrep glede na načela Washingtonskega soglasja bi spet bila odprava ovir za izvoz, za TNI itd. Kitajska se je tega lotila drugače. Po državi je ustanovila PEC in odprta območja, ki so predstavljala okno v svet in v katerih je potekalo uvajanje tržnega gospodarstva ter liberalizacija trgovine in TNI. Zunanja trgovina je začela predstavljati pomembno gonilo gospodarske rasti. S tem je Kitajska zmanjšala stroške prilagoditve, zmanjšala pritiske na socialni dogovor ipd. (Rodrik, 2009, str. 92). Uspeh na tem področju je bil torej posledica številnih institucionalnih rešitev od PEC preko niza posebnih zakonov in predpisov za podjetja, ki so bili prilagojeni za investiranje tujih podjetij na kitajski trg, do posebnih davčnih obravnav itd. Te institucionalne rešitve so postavile trden temelj za hitro rast zunanjega sektorja, saj so ga v določeni meri izolirale od mnogih negativnih učinkov počasnega reformiranja domačih pravnih in gospodarskih institucij (Xiao & Zhao, 1998,

str. 2). Za razliko od Kitajske države Latinske Amerike ob odprtju svojih gospodarstev niso razvile kompetentne strategije za privabljanje TNI, s čimer je uspeh izostal.

Seveda vse te inovativne rešitve potrebujejo neko ozadje. Velja, da je ohranjanje visokih stopenj gospodarskih rasti težje kot njihova vzpostavitev. Tako se tudi državam, ki sedaj že nekaj časa dosegajo te visoke stopnje gospodarske rasti, lahko zgodi ekonomski kolaps. V primeru Kitajske najverjetneje, če ne bo okrepila predvsem pravne zakonodaje in uvedla večje demokracije. Govorim o institucionalizaciji reform. Kaj hitro je lahko za padec gospodarske rasti kriva neobvladljivost zunanjih šokov, na primer slabših pogojev menjave. To zahteva krepitev prava, demokracije institucij, vzpostavitev različnih mehanizmov, socialnih mrež itd. Ena od možnosti je tudi izbruh problematike, ki se je v današnjem času država ne zaveda. Tako na primer šibko sodstvo mogoče nekje danes ni problem, a če se država razvija in postaja mnogo bolj sofisticirana, potem se ta problem lahko kmalu pojavi. Če so te stvari v državi vzpostavljene oziroma se razvijajo, potem problema ne bi smelo biti (Rodrik, 2009, str. 93–94). V ekonomski literaturi se namreč velikokrat pojavlja teza, da heterodoksne strategije potrebujejo močnejše institucionalno ozadje in če tega ni, te potem ostajajo nedosegljive za večino DVR (na primer TVE na Kitajskem, gradualizem v Indiji). Ta teza je napačna, saj je v teh državah prav institucionalna šibkost povzročila, da standardna pravna sredstva postanejo nepraktična. Deloma se je to zgodilo zaradi zahtevne reformne agende, ki je bila predvsem institucionalno zelo zahtevna, in to je dokaz, da predvsem v začetnem obdobju uspešni razvojni modeli temeljijo na nekonvencionalnih elementih (Rodrik, 2003, str. 22–23).

Seveda pa kljub uspešnemu razvoju Indije ne morem trditi, da je bila pot razvoja enaka kot na Kitajskem. Kitajska je razvila svoj razvojni model. Le deloma je liberalizirala svoje gospodarstvo. Ni na primer prevzela lastniške reforme, prav tako je do leta 2001 ščitila svoje gospodarstvo pred pravili STO. Indija, po drugi strani, je primer izjemnega gradualizma. Njena pot je bila gradualno reformiranje in to šele po desetletju višje gospodarske rasti (Rodrik, 2009, str. 86). Kljub temu da obstajajo nekatere podobnosti med državama (starost obeh civilizacij, velikost populacij, uspešen gospodarski razvoj v zadnjih 20 letih itd.), so razlike očitne. Državi imata precej različen politični sistem, in kar je najpomembnejše, tudi že omenjena razvojna modela obeh držav se bistveno razlikujeta. Kitajska je tako veliko prej odprla svoje gospodarstvo, Indija pa ima precej bolj razvit bančni sistem (Eichengreen et al., 2007, str. xxvi). Prav tako je razlika v dejavnikih, ki so povzročili gospodarsko rast v obeh državah. Tako je na primer gospodarska rast Kitajske temeljila predvsem na rasti obsega investicij (v zadnjih nekaj letih naj bi k nominalni rasti BDP prispevale več kot dve tretjini) ter predvsem v zadnjih letih na rasti izvoza, tudi zasebno potrošnjo lahko štejem med pomembne generatorje gospodarske rasti na Kitajskem, v manjši meri tudi državno porabo. V Indiji sta za razliko od Kitajske najpomembnejša dejavnika gospodarske rasti zasebna potrošnja in investicije, ki pa nimajo tako dominantne vloge kot na Kitajskem. Ker je bila trgovinska bilanca Indije v zadnjih

letih negativna, ne morem govoriti o izvozu kot pozitivnem dejavniku gospodarske rasti (Eichengreen et al., 2007, str. 231). Če pogledam po sektorjih, je gospodarska rast Kitajske temeljila na rasti industrije, medtem ko je bistveno k gospodarski rasti Indije prispevala rast storitev. Obe državi se soočata tudi z različnimi izzivi glede vzdrževanja visoke gospodarske rasti skozi čas. Kitajski izziv predstavlja celovita reforma finančnega sistema, večja fleksibilnost menjalnega tečaja (ta je od leta 1995 fiksiran na vrednost USD), okolju prijazna gospodarska rast in primerno ravnotežje med porabo in investicijami. Indija se po drugi strani srečuje z drugačnimi izzivi, z izzivi večje rasti industrijskega sektorja, z reformo trga dela, investicijami v infrastrukturo in z nadaljnjo liberalizacijo zunanje trgovine (Eichengreen et al., 2007, str. xxvi). Na osnovi zapisanega je razvidno, da državi nista izbrali enake poti razvoja, izbrali pa sta pot inovativne reformne politike, ki se bistveno razlikuje od poti držav Latinske Amerike, ki so slepo sledile načelom, zapisanim v Washingtonskem soglasju, in na njih osnovala svojo reformno politiko. Pri tem sta se obe zavedali svojih prednosti, na katerih sta temeljili svojo strategijo razvoja. Tako se je Kitajska zavedala svoje velike prednosti, in sicer velike količine relativno izobražene delovne sile, ki je bila izjemno poceni, ter tudi svojega velikega trga, zato ji je s primerno politiko uspelo privabiti TNI in skupaj z njimi velike količine visoke tehnologije. Indija je prav tako izkoristila svoje prednosti, kot so znanje angleškega jezika, angleški pravni sistem, tradicija odličnega matematičnega in znanstvenega izobraževanja, svoje zelo razvite tehnološke inštitute itd. (Buckley, 2009, str. 3, 20).

Čeprav je res, da je razvojni model Indije veliko bliže načelom Washingtonskega soglasja – tako ima država na primer manjšo vlogo v gospodarstvu kot na Kitajskem, finančni in drugi viri so bistveno bolj vpeti v delovanje trga itd. Kljub vsemu do sedaj povedano potrjuje dve različni inovativni poti razvoja, ki mečeta slabo luč na delovanje svetovnih institucij s sedežem v Washingtonu. Kažeta potrebo po novem pristopu, prav tako pa kažeta na izgubljanje pomena institucij, saj se je veliko držav, ki jih je prizadel (ne)razvoj, zateklo po nasvete o gospodarski politiki h Kitajski, v manjši meri k Indiji. Da bi te institucije spet pridobile nazaj svoj pomen, bodo morale v veliki meri revidirati oziroma popraviti tako imenovane »recepte« razvoja, drugače bodo še bolj izgubile na pomembnosti (Buckley, 2009, str. 20–21).

5.3 Smernice za izbiro razvojnega modela

V zaključnem podpoglavju predstavljam osem smernic, ki jih DVR morajo upoštevati pri izbiri svojega razvojnega modela. Te smernice so nastale na osnovi najpomembnejših izsledkov magistrskega dela in naj bi služile kot pomoč pri izbiri razvojnega modela DVR v času globalizacijskega procesa.

Zavedanje pomena gospodarske rasti. Primarni cilj vsake vlade mora biti gospodarska rast. Če ta izostane, lahko govorim o recesiji, o nizki konkurenčnosti gospodarstva, o

slabem socialnem položaju prebivalcev itd. Gospodarska rast s sabo prinaša tudi kakovostne spremembe, je ključna za gospodarski razvoj. Če se gospodarstvo količinsko ne povečuje, izostane tudi gospodarski razvoj.

Zavedanje pomena oziroma obstoja globalizacijskega procesa. Predvsem po letu 1950 lahko govorim o popolni sprostitvi procesov mednarodnega trgovanja, investiranja, integracije in globalizacije. Države se tem procesom, tudi če bi to hotele, ne morejo izogniti. Velja, da nobena država ne more živeti sama zase. Dokazano je, da je svetovna ekonomija z razvojem globalnega trga doživela izjemno gospodarsko rast.

Primernost vključevanja države v globalizacijski proces je izjemno pomembna. Globalizacija državam prinaša izjemne koristi, po drugi strani pa ima tudi svojo temno plat. Pri tem je potrebno intenzivno in predvsem nadzorovano vključevanje v globalizacijske procese. Globalizacija mora delovati oziroma z drugimi besedami, ni rešitev le odprtje gospodarstva, ampak mora odprtje spremljati primeren razvojni model.

Uporaba splošnega razvojnega modela ali že uporabljenega uspešnega razvojnega modela neke države ni zaželena. Splošni razvojni model je preveč specifičen, kar pomeni, da je narejen na predpostavki veljave v vseh DVR. Zato se ne osredotoča na dejavnike, ki v posameznih državah ovirajo gospodarsko rast. Težko je namreč pričakovati, da bodo na določenem potresnem območju ali območju, na katerem razhajajo različne bolezni, reforme omogočile povečan dotok TNI. Enako velja za uporabo že uporabljenega razvojnega modela neke države, ki se je v tej državi pokazal kot uspešen. Tako je na primer sovjetski tip socializma na Kitajskem povzročil koncentracijo resursov v težko industrijo ter zanemaril razvoj lahke industrije in kmetijstva, čeprav je kar 80 % prebivalstva izhajalo iz kmetijskega sektorja. Treba je upoštevati, da države niso na enaki stopnji razvoja, nimajo enakega političnega sistema in še mnogo drugih stvari. Ni torej nujno, da enaka reformna politika, da rezultat v vseh oziroma drugih DVR.

Dovolj je manjše število gospodarskih reform, potrebna je osredotočenost na iskanje ključnih ovir na poti razvoja in višje gospodarske rasti. Velja, da ni potrebe po implementaciji velikega seznama reform, predvsem če gre za reforme, ki ne vplivajo na večjo gospodarsko rast in blaginjo prebivalstva. Treba je poiskati ključne stvari oziroma dejavnike, ki omejujejo gospodarsko rast.

Cilj je inovativnost, razvijanje nestandardnih dobrih praks razvoja v službi zdravih ekonomskih načel. Ko država definira ključne dejavnike, ki omejujejo gospodarski razvoj in rast, mora poiskati primerne rešitve. Primer nestandardnih dobrih praks razvoja so na primer TVE na Kitajskem. Pomen inovativnosti je tako ključen za razvoj učinkovite strategije razvoja.

Gospodarske reforme morajo spremljati institucionalne reforme. Države Latinske Amerike so le v nekaj letih bolj liberalizirale, deregulirale in privatizirale svoja gospodarstva, kot so to naredile azijske države v štirih desetletjih. Pri tem so na primer privatizacijo izvedle brez primerne regulacije in konkurenčne politike, niso razvile institucij, ki bi skrbele za upoštevanje zakonodaje, ščitile lastninske pravice in zmanjšale korupcijo. Kitajska se je na primer po drugi strani zavedala, da za razvoj učinkovitega sodstva potrebuje čas in hkrati, da zasebna lastnina temelji na učinkovitem sodstvu. Ker tega ni imela, je izbrala vmesno rešitev, TVE. Ta inovativnost je omogočila državi, da je do neke mere razvila svoje sodstvo in šele nato začela z večjo privatizacijo. Velik pomen ima tudi oživljanje in reformiranje institucij, ko država že doseže visoko gospodarsko rast, saj se ta s tem ohranja.

Upoštevanje ekonomskih načel. Kljub temu da obstaja večje število operativnih poti, so ekonomska načela (makroekonomska in politična stabilnost, vzpostavitev lastninskih pravic, zagotovitev delovanja tržnih spodbud, obstoj socialne kohezije, obstoj standardov regulacije) tista, h katerim mora država težiti oziroma jih ohranjati. Kitajska in Indija, čeprav sta izbrali drugačno pot razvoja, sta kljub svojim inovativnim pristopom ta cilj izpolnile.

Zapisal sem najpomembnejše ugotovitve magistrskega dela. Države, ki so upoštevale zgoraj navedene smernice, krepijo svojo razvojno moč in se z izjemno hitrostjo približujejo visoko razvitemu svetu. Pri tem je vseeno treba izpostaviti raznolikost, ki obstaja med njimi. Kljub razlikam v kulturi, zgodovini, znanju, naravnih bogastvih itd. so si visoko rastoče države izjemno podobne v svoji viziji, v svojih osnovnih razvojnih politikah. Te DVR tako rastejo precej hitreje od razvitih držav in učinkovito izkoriščajo prednosti globalizacije ter velikih trgov.

SKLEP

Namen magistrskega dela je predstavljala preverba naslednje hipoteze: Globalizacija pospešuje gospodarsko rast, izboljšuje življenjski standard prebivalcev in druge elemente gospodarskega razvoja. Država mora sama določiti, koliko globalizacije si lahko dovoli oziroma kako je institucionalno nanjo pripravljena. Ključ razvoja je tako izbira primernega razvojnega modela. Dober razvojni model temelji na upoštevanju »zdravih« ekonomskih načel, upošteva obstoj globalizacijskih procesov, neenakost držav v stopnji razvoja, v političnem sistemu ipd., se osredotoča na iskanje ključnih dejavnikov, ki zavirajo gospodarsko rast, in na iskanje primernih operativnih poti za odpravo teh omejitev. Pri iskanju le-teh je za državo izjemnega pomena zavedanje o lastni institucionalni razvitosti.

V 21. stoletju svetovno gospodarstvo še vedno poganja globalizacijski stroj. Ta je še posebej intenziven v zadnjih 60 letih, ko je svetovno gospodarstvo začelo dosegati rasti, ki

niso primerljive z nobenim obdobjem poprej. V tem obdobju so tehnološke spremembe, s tem mislim predvsem na inovacije na področju informacijske tehnologije in transporta, povečale pretok informacij, izboljšale hitrost transporta ter s tem zmanjšale stroške, tako komunikacijske kot transportne. Prav tako je prišlo do vrste političnih sprememb (dekolonizacija, propad SZ, padec berlinskega zidu itd.) in do številnih sprememb v gospodarskih politikah držav. To je povzročilo izjemno rast mednarodne trgovine, ki je na primer v obdobju 1950–1973 rasla s povprečno stopnjo 8 %, veliko rast BDP, ki je v enakem obdobju znašal več kot 5 %. Ta rast se je po letu 1973 nekoliko umirila, je pa še vedno ostala na visoki ravni. Omeniti velja tudi rast TNI. Te so v 80. letih prejšnjega stoletja rasle s povprečno letno stopnjo 14 %, v 90. letih pa že z 20 % povprečno letno stopnjo.

Iz napisanega sledi, da globalizacija pospešuje gospodarsko rast. Ta je še vedno najpomembnejše merilo za rast posameznega gospodarstva. Brez gospodarske rasti lahko govorim o recesiji, slabših socialnih kazalcih, nižji konkurenčnosti posameznega gospodarstva. Vendar gospodarska rast predstavlja le eno plat razvoja. Treba jo je namreč preslikati v gospodarski razvoj. Ni dovolj, da se gospodarstvo le količinsko povečuje, treba je narediti tudi kakovosten premik v smislu povečanja življenjskega standarda prebivalcev in izboljšanja drugih elementov gospodarskega razvoja, predvsem zmanjšanja revščine. Teoretično velja, da država na osnovi gospodarske rasti povečuje blaginjo vseh prebivalcev, a v praksi se ta teorija venomer ne uveljavi. Nedvomno pa velja, da brez gospodarske rasti tudi gospodarskega razvoja ne more biti. Tako poleg tega, da sem ugotovil, da globalizacija pozitivno vpliva na svetovno gospodarsko rast, ugotavljam, da se je na osnovi višje gospodarske rasti število ljudi, ki živijo v absolutni revščini, po svetu zmanjšalo, prav tako je tudi manj držav, v katerih se revščina širi.

Po eni strani torej govorim o najvišji gospodarski rasti v zgodovini, o razvoju, ki je izboljšal življenjski standard stotinam milijonov ljudi po svetu, po drugi strani pa se je treba zavedati, da je ta razvoj omogočila predvsem gospodarska rast v le določenih predelih sveta, kar pomeni, da razvoj ni bil enakomerno porazdeljen. Iz tega sledi, da je proces globalizacije nekaterim državam pomagal do visokih stopenj gospodarske rasti in s tem razvoja, drugim pa tega ni omogočil. Te države so se spopadale s problemom nizke gospodarske rasti, nekatere so imele celo negativno gospodarsko rast.

V preteklosti je veljalo, da bodo na račun globalizacijskega procesa največ pridobile industrijsko razvite države in da bodo DVR bitko z njimi izgubile. Zgodilo se je ravno nasprotno. Veliko DVR raste precej hitreje od industrijsko razvitih držav, te države učinkovito izkoriščajo prednosti globalizacije. Sprva je bilo govora le o Japonski (ta je danes že del razvitega sveta), kasneje so se ji pridružili še tako imenovani »azijski tigri«, danes je teh držav več. Danes gre za precej veliko skupino držav, ki so z globalizacijo veliko pridobile.

Svetovni gospodarski zemljevid se je v zadnjih 30 letih korenito spremenil. Danes lahko govorim o skupini razvijajočih se držav, na primer Kitajska, Indija, Rusija, nekatere države Azije in tudi Latinske Amerike, ki postajajo vodilna gospodarska sila sveta. Če pogledam samo študijo ameriške investicijske banke Goldman Sachs, vidim, da naj bi samo Kitajska, Indija, Brazilija in Rusija čez dobrih deset let tvorile približno 50 % svetovnega BDP, prav tako naj bi te države skupaj z ZDA in Japonsko spadale med šest največjih svetovnih gospodarstev čez slabih 40 let. Svetovno gospodarstvo se je torej spremenilo, zahodne industrijske države, ki so zaznamovale in organizirale svetovno gospodarstvo v zadnjih 60 letih, izgubljajo na pomenu.

Kljub temu velja, da prednosti globalizacije niso izkoristile vse DVR. Poleg teh hitro razvijajočih se gospodarstev imamo na drugi strani države, ki so se spopadale z nizko gospodarsko rastjo, ki je bila ponekod celo negativna. To velja predvsem za države Afrike in v manjši meri tudi za države Latinske Amerike. Vendar ne velja, da imajo samo te države problem z revščino. Še vedno visok delež prebivalstva DVR trpi zaradi ekonomskega siromaštva, nerazvitosti. Tudi v hitro razvijajočih se DVR, kot sta na primer Kitajska in Indija, vendar so obeti za odpravo zaostalosti, revščine v teh državah boljši kot v državah z nižjo gospodarsko rastjo. Globalizacija je s sabo torej prinesla koristi kot tudi nevarnosti. Nekatere države so jo izkoristile, nekatere ne. Ni namreč dovolj le, da se država odpre globalizacijskim tokovom, te tokove je treba nadzorovati, treba se je zavedati, koliko globalizacije si država lahko dovoli oziroma kako je nanjo pripravljena. Z drugimi besedami, treba je izbrati primeren razvojni model.

Ta predstavlja ključ razvoja. Na osnovi tega sem v magistrskem delu primerjal razvojni model Kitajske in Indije na eni strani z razvojnimi modeli držav Latinske Amerike na drugi strani. Za prvi dve državi velja, da sta v zadnjih 30 letih ustvarili razvojni model, ki je državi ustoličil na prvih dveh mestih najhitreje se razvijajočih držav, medtem ko je velika večina držav Latinske Amerike svoj razvojni model temeljila na enotnih načelih (Washingtonsko soglasje), katerih izvajanje so v 80. letih prejšnjega stoletja začele spodbujati mednarodne institucije iz Severne Amerike. Države Latinske Amerike so z izvajanjem tega razvojnega modela celo zaostale za rezultati izpred 30 let, ko je njihov razvojni model temeljil na industrializaciji pod okriljem uvozne substitucije.

Da je primeren razvojni model ključ do razvoja gospodarstva, še bolj dokazuje to, da so te države, države Latinske Amerike, izjemno bogate z naravnimi viri. Posledica tega bi morala biti, da jim gre dobro, da dosegajo visoke stopnje razvoja. Temu ni bilo tako. Zgodilo se je ravno nasprotno. Vse države, ki so izkoristile globalizacijo, niso bogate z naravnimi viri, medtem ko so države, bogate z naravnimi viri, končale v revščini, konfliktu. Ta trditev še bolj potrjuje dejstvo, da je večino držav Latinske Amerike zaznamovalo slabo vodenje gospodarstev.

Paradoksalno je to, da se je ta razkorak med Kitajsko in Indijo ter državami Latinske Amerike zgodil v le nekaj desetletjih. Če so države Latinske Amerike še pred slabimi 50 leti veljale za bolj razvita gospodarstva, kot sta to bili v tistem obdobju Kitajska in Indija, že kar nekaj desetletij ni tako. Problemi so se začeli pojavljati v 70. letih prejšnjega stoletja. Takrat so države imele dostop do poceni zadolževanja v tujini, pri čemer je ta cenenost tujega denarja zanemarjala skoraj vse probleme, ki so pestili gospodarstva držav Latinske Amerike. Države so kljub problemom doma in zunaj (naftni šok) svojo industrializacijo temeljile na sposojanju denarja iz tujine. Vse to je v 80. letih prejšnjega stoletja vodilo v veliko dolžniško krizo držav Latinske Amerike in v visoko inflacijo. Kriza je bila tako velika, da so bile države pripravljene sprejeti tudi najbolj radikalne spremembe, celo drugačen ekonomski model, tržno gospodarstvo. V bistvu so bile države primorane pristopiti k resnemu izvajanju gospodarskih reform, predvsem v smeri liberalizacije, saj jim je v zameno tako imenovan »Bradyjev plan« omogočil odpis določene količine zunanega dolga. Države so reforme gospodarstev temeljile na zbiru neobvezujočih idej (Washingtonsko soglasje), pri čemer so v kratkem obdobju odpravile trgovinske ovire, privatizirale javna podjetja, znižale javni dolg, inflacijo, odprla gospodarstva za TNI itd. Rezultat je bil ta, da je gospodarska rast izostala, revščina in neenakost sta se povečali. Za države Latinske Amerike velja, da so izmed vseh DVR v največji meri kot svoj model razvoja implementirale načela Washingtonskega soglasja.

Pot Indije in Kitajske je bila drugačna. Pred obdobjem gospodarskih reform Indija ni dosegala visokih stopenj gospodarske rasti. Indijsko gospodarstvo je temeljilo na socialistični obliki gospodarskega razvoja, ki so jo kombinirali z industrializacijo pod okriljem uvozne substitucije. Gospodarstvo je temeljilo na avtarkiji trgovinske politike, na velikem in neučinkovitem javnem sektorju in na veliki kontroli manjšega zasebnega sektorja. Še pred 20 leti je bila država na robu bankrota, gospodarstvo je bilo v razsulu. Država je stopila na pot gospodarskih reform, pri čemer je ohranila nekatere temeljne elemente planskega vodenja, po drugi strani pa je politika postopne ekonomske liberalizacije omogočila razvoj in rast gospodarstva. Tudi za Kitajsko velja nekaj podobnega. Tudi njo je pestila revščina, pomanjkanje dobrin, zaostanek v razvoju. Socializem ji ni pomagal k napredku. Leta 1978 se je politična elita odločila za razvoj, pri čemer je postavila zahtevo razvijanja trga v okviru socializma.

Tako za Kitajsko kot Indijo lahko rečem, da sta razvili svoj razvojni model, česar za države Latinske Amerike ne moremo trditi. Te so svoj razvoj temeljile na Washingtonskem soglasju, ki je bil preveč specifičen in je predvideval veljavo v vseh DVR. Pri tem velja, da so cilji, zapisani v Washingtonskem soglasju, kot je makroekonomska stabilnost, vzpostavitev lastninskih pravic itd., tisti, ki jim bi naj sledile vse DVR. Tudi Kitajska in Indija sta, čeprav sta razvili vsaka svoj razvojni model, skozi nekaj desetletij dosegli iste cilje. Kitajska in Indija sta za razliko od držav Latinske Amerike poiskale tiste dejavnike, ki so omejevali gospodarsko rast obeh držav, nato sta se pravilno odzvali na te omejitve,

izkoristili prednosti, ki sta jih imeli, poskrbeli sta tudi za institucionalno podporo gospodarskim reformam. Čeprav je indijski razvojni model bliže načelom Washingtonskega soglasja, lahko vseeno govorim o dveh različnih inovativnih poteh razvoja v službi zdravih ekonomskih načel.

Ugotovitve v magistrskem delu tako nedvomno potrjujejo zapisano hipotezo.

LITERATURA IN VIRI

1. Ahluwalia, M. S. (2002). Economic Reform in India Since 1991: Has Gradualism Worked? *Journal of economic perspectives*, 16(3), 67–88.
2. Ahuja, S., Allentuck, J., Chung, J., Corrigan, C., Hathaway, I., Martin, C., O'Neil, M., Reeves, B., Rojas, C., Rushing, L., Swift, D., & Yeaw, J. (2006). Economic Reform in India. *PPHA-50900: International Policy Practicum 2005*. Chicago: University of Chicago, Harris School of Public Policy.
3. Aquino, C. (2002). Differences in the Economic Development of Latin American and East Asian Countries. V *Conference given at the International Graduate School of Social Sciences, Yokohama National University, July 11th, 2002*. Lima: San Marcos National University.
4. Bhandari, A. K., & Heshmati, A. (2005). Measurement of Globalization and Its Variations Among Countries, Regions and Over Time. *Discussion Paper No. 1578*. Bonn: Institute for the Study of Labour (IZA).
5. Birdsall, N., de la Torre, A., & Menezes, R. (2001). *Washington Contentious: Economic Policies for Social Equity in Latin America*. Washington: Carnegie Endowment for International Peace and Inter-American Dialogue.
6. Bresser-Pereira, L. C., & Varela, C. A. (2005). The Second Washington Consensus and Latin America's Quasi-Stagnation. *Journal of Post Keynesian Economics* 27(2), 231–250.
7. Bruton, J. (1998). A Reconsideration of Import Substitution. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, 903–936.
8. Buckley, R. P. (2009). The Economic Policies of China, India and the Washington Consensus: An Enlightening Comparison. *Paper 22*. Sydney: University of New South Wales, Faculty of Law Research Series.
9. Cypher, J. M., & Dietz, J. L. (2009). *The Process of Economic Development* (3th ed.). London & New York: Routledge.
10. De Long, J. B. (2001). India Since Independence: An Analytic Growth Narrative. V Dani Rodrik (ur.), *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth* (str. 184-204). New Jersey: Princeton University Press Najdeno 25. novembra 2011 na spletnem naslovu <http://mysite.avemaria.edu/gmartinez/Courses/ECON320/pdf/DeLong%20India%20Since%20Independence.pdf>
11. Dijkstra, A. G. (1996). Fighting Inflation in Latin America. *Working Paper Series No. 220*. Hague: International Institute of Social Studies.
12. Edwards, S. (2008). Globalization, Growth and Crises: The View From Latin America. *NBER Working Paper*, 14034. Cambridge: National Bureau of Economic research.
13. Edwards, S. (2009). Forty Years of Latin America's Economic Development: From The Alliance of Progress to the Washington Consensus. *NBER Working Paper*, 15190. Cambridge: National Bureau of Economic research.

14. Eichengreen, B., Gupta, P., & Kumar, R. (2010). *Emerging Giants: China and India in the World Economy*. Oxford: University Press.
15. Ernst & Joung. (2010). *Doing business in India*. Gurgaon, Harjana: Ernst & Young India.
16. Ferfila, B. (2007). *Globaliziranost sodobnega sveta*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
17. Friedman, T. L. (1999). *The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
18. Ganapati, P. (2004, 14. maj). Manmohan Singh: Father of Indian reforms. *Rediff Business Desk*. Najdeno 2. februarja 2012 na spletnem naslovu <http://www.rediff.com/money/2004/may/14spec.htm>
19. Glaeser, E. L., La Porta, R., Lopez de Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). Do Institutions Cause Growth. *NBER Working Paper*, 10568. Cambridge: National Bureau of Economic research.
20. Goyal, A. (2011). History of Monetary Policy in India since Independence. *Working Paper 018*. Mumbai: Indira Gandhi Institute of Development Research.
21. Hausman, R., & Rodrik, D. (2002). Economic development and self-discovery. *NBER Working Paper*, 8952. Cambridge: National Bureau of Economic research.
22. India Unemployment rate. (b. l.). V *Trading Economics*. Najdeno 30. januarja 2012 na spletnem naslovu <http://www.tradingeconomics.com/india/unemployment-rate>.
23. International Monetary Found. (2009). *World Economic Outlook 2009 (april) – Crises and Recovery*. Washington: International Monetary Found.
24. International Monetary Found. (2011). *World Economic Outlook 2011 (april) – Tensions from the Two-Speed Recovery Unemployment, Commodities, and Capital Flows*. Washington: International Monetary Found.
25. Jeffries, I. (1990). *A guide to the socialist economies*. London & New York: Routledge.
26. Kanbur, R. (2008). The Co-evolution of the Washington Consensus and the Economic Development Discourse. *Macalester International. Whither Development? The Struggle for Livelihood in the Time of Globalization* (str. 33-57). St. Paul: Macalester College.
27. Keidel, A. (2007). *China's Economic Fluctuations and Their Implications for Its Rural Economy*. Washington: Carnegie Endowment for International Peace and Inter-American Dialogue.
28. Kochhar, K., Kumar, U., Rajan, R., Subramanian, A., & Tokatlidis, I. (2006). India's Pattern of Development: What Happened, What Follows? *Journal of Monetary Economics*, 53(5), 981–1019.
29. Kumar, R., & Vashist, P. (2011). Crisis, Imbalances, and India. *ADB Working Paper Series No. 272*. Tokio: Asian Development Bank Institute.
30. Lall, R., & Rastogi, A. (2007). The Political Economy of Infrastructure Development in Post-Independence India. *IDFC Occasional Paper Series 2007/1*. Chennai: Infrastructure Development Finance Company.

31. Literacy and Educational Attainment. (b.l.). V spletni bazi *Unesco Institute for Statistics*. Najdeno 15. januarja 2012 na spletnem naslovu [http:// stats. uis. unesco. org/ unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx](http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx)
32. Lo, D. (2007). *China's Economic Growth and Labor Employment – Structural Change, Institutional Evolution and Policy Issues. Report submitted to the International Labor Organization, for the Research Program »What are the Macro Drivers of Growth, Employment and Income in the Chinese Economy – A Case Study in Policy Coherence and Sequencing«*. London: Renmin University of China and SOAS, University of London.
33. Lora, E. (2001). *Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure it. Working Paper 466*. Washington, Inter-American Development Bank.
34. Ma, G., & Yi, W. (2010). *China's high saving rate: myth and reality. BIS Working Papers No. 312*. Basel: Bank for International Settlements.
35. Maddison, A. (2001). *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, Development Centre.
36. Maddison, A. (2003). *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, Development Centre.
37. Maddison, A. (2007). *Contours of the World Economy, 1–2030 AD. Essays in Macroeconomic History*. London: Oxford University Press.
38. Mohan, R. (2006). *Economic Reforms in India: Where are we and where do we go? RBI Bulletin*. Mumbai: Reserve Bank of India.
39. Morley, S. A., Machado, R., & Pettinato, S. (1999). *Indexes of Structural Reform in Latin America. Serie Reformas Economicas 12*. Santiago: United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
40. Morrison, W. M. (2011). *China's Economic Conditions. Prepared for Members and Committees of Congress*. Washington: Congressional Research Service.
41. Mrak, M. (2002). *Mednarodne finance*. Ljubljana: GV Založba.
42. Nafziger, E. W. (2006). *Economic development*. Cambridge: University Press.
43. O'Rourke, K. H. (2001). *Globalization and Inequality: Historical Trends. NBER Working Paper, 8339*. Cambridge: National Bureau of Economic research.
44. O'Rourke, K. H., & Williamson, J. G. (2000). *When did Globalization Begin? NBER Working Paper, 7632*. Cambridge: National Bureau of Economic research.
45. Radhakrishna, R., & Panda, M. (2006). *Macroeconomics of Poverty Reduction: India case Study. Study carried out for the Asia-Pacific Regional Programme on the Macroeconomics of Poverty Reduction, United Nations Development Programme*. Mumbai: Indira Gandhi Institute of Development Research.
46. Rodrik, D. (2001). *The Global Governance of Trade, As If Decelopment Really Mattered. This is a background paper to the UNDP project on Trade and Sustainable Human Development*. New York: United Nations Development Programme.

47. Rodrik, D. (2003). Growth Strategies. *NBER Working Paper*, 10050. Cambridge: National Bureau of Economic research.
48. Rodrik, D. (2007). How To Save Globalization From Its Cheerleaders. *The Journal of International Trade and Diplomacy*, 1(2), 1–33.
49. Rodrik, D. (2009). *One economics, many recipes: globalization, institutions, and economic growth*. New Jersey: Princeton University Press.
50. Saje, M. (2006). *Sodobna Kitajska – politični in gospodarski razvoj*. Ljubljana: Znanstveno-raziskovalni inštitut Filozofske fakultete.
51. Schnitzer, M. C., & Nordyke, J. W. (1977). *Comparative Economic Systems* (2nd ed.). Cincinnati: South-Western Publ.
52. Senjur, M. (2002). *Razvojna ekonomika – teorije in politike gospodarske rasti in razvoja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
53. Sharma, K. (2000). Export Growth in India: Has FDI Played a Role? *Discussion Paper No. 816*. New Haven: Yale University, Economic Growth Center.
54. Shixue, J. (2001). Evolution of the Latin American Development Models in the 20th Century: Lessons and Implications for Other Developing Countries. *Asian Journal of Latin American Studies*, 14(1), 173–197.
55. Solimano, A., & Soto, R. (2005). Economic Growth in Latin America in the Late 20th Century: Evidence and Interpretation. *Macroeconomics of Development series No. 33*. Santiago de Chile: United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean
56. Solomon, R. (1999). *The Transformation of the World Economy*. London: Macmillan Press Ltd.
57. Srinivasan, T. N. (2001). Integrating India With the World Economy: Progress, Problems and Prospects. *Unpublished Paper, November 2001*. Najdeno 30. januarja 2012 na spletnem naslovu <http://www.econ.yale.edu/~srinivas/IntegratingIndia.pdf>
58. Svetličič, M. (2004). *Globalizacija in neenakomeren razvoj v svetu*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
59. Tendulkar, S. D., & Bhavani, T. A. (2005). Understanding the India Economic Policy Reforms. V *International Conference on Economic Reforms in India and China: Emerging Issues and Challenges, Feb 24–25, 2005*. Mumbai: Indira Gandhi Institute of Development Research.
60. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2000). *Main Determinants and Impacts of Foreign Direct Investment on China's Economy. Working Papers on International Investment No. 2000/4*. Paris: The Organisation for Economic Co-operation and Development, Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs.
61. United Nations Children's Found. (2008). *The State of the World's Children 2009*. New York: United Nations Children's Found.
62. World Bank. (2010). *World Development Indicators 2010*. Washington: The World Bank.

63. United Nations Conference on Trade and Development. (2004). *World Investment Report – The Shift Towards Services*. New York & Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
64. United Nations Conference on Trade and Development. (2010). *World Investment Report 2010 – Investing in a Low-Carbon Economy*. New York & Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
65. United Nations Conference on Trade and Development. (2011a). *Unctad Handbook of Statistics*. New York & Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
66. United Nations Conference on Trade and Development. (2011b). *Unctad Global Investment Trends Monitor – Global and Regional FDI Trends in 2010*. New York & Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
67. United Nations Development Programme. (1999). *Human Development Report 1999*. New York: United Nations Development Programme.
68. United Nations Development Programme (2011). *Human Development Report 2011*. New York: United Nations Development Programme.
69. Williamson, J. G. (2002). Winners and Losers over Two Centuries of Globalization. *NBER Working Paper*, 9161.
70. Wilson, D., & Purushothaman, R. (2003). Dreaming with BRICs: The path to 2050. *Global Economics Paper No. 99*. New York: The Goldman Sachs Group.
71. Wing, T. W., Parker, S., & Sachs, J. D. (1998). *Economies in transition: comparing Asia and Eastern Europe*. Cambridge: Massachusetts Institute of Tehnology.
72. Woo, W. T. (2004). Some Fundamental Inadequacies of The Washington Consensus: Misunderstanding The Poor by The Brightest. *Revised paper presented at the Conference on Stability, Growth and the Search for a New Development Agenda: Reconsidering the Washington Consensus organised by the Forum on Debt and Development (FONDAD) in the context of the Global Financial Governance Initiative*. New York: The Earth Institute, Columbia University.
73. World Economic Outlook Databases. (2011, september). V spletni bazi International Monetary Found. Najdeno 20. decembra 2011 na spletnem naslovu <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx>
74. World Trade Organization. (2008). *World Trade Report 2008 – Trade in a Globalizing World*. Geneva: World Trade Organization.
75. Xiao, G., & Zhao, H. (1998). What Is Special about China's Success in Foreign Trade and Investment? Lessons, Implications and Policy Options. *Paper prepared for the conference on China's Integration into the World Economy organized by UNDP and Harvard Institute for International Development at Harvard University, Cambridge, M. A., 17 January 1998*. Najdeno 15. januarja 2012 na spletnem naslovu <http://www.sef.hku.hk/~xiaogeng/research/Paper/HIIDFinal.pdf>
76. Yingyi, Q. (1999). The Process of China's Market Transition (1978–98): The Evolutionary, Historical, and Comparative Perspectives. *Paper prepared for the*

Journal of Institutional and Theoretical Economics symposium on *Big-Bang Transformation of Economic Systems as a Challenge to New Institutional Economics*, June 9–11, 1999, Wallerfangen/Saar, Germany. Najdeno 15. januarja 2012 na spletnem naslovu <http://www-siepr.stanford.edu/workp/swp99012.pdf>

77. Zhang, X., Mount, T. D., & Boisvert R. N. (2000). Industrialization, Urbanization, and the Land Use in China. *Discussion Paper No. 58*. Washington: International Food Policy Research.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Deset največjih nacionalnih ekonomij po BDP v milijonih USD (1990) v obdobju 1870–2030.	1
Priloga 2: Deset največjih ekonomij po BDP na prebivalca v USD (1990) v obdobju 1870–2003.	2
Priloga 3: Letne stopnja rasti realnega BDP na prebivalca (v %) v obdobju 1870–1998.	3
Priloga 4: 15 najhitreje rastočih in 15 najpočasneje rastočih gospodarstev v razvoju glede na BDP na prebivalca v obdobju 1950–1998 v % (letna povprečna stopnja rasti BDP)	4
Priloga 5: Seznam kratic	4

Priloga 1: Deset največjih nacionalnih ekonomij po BDP v milijonih USD (1990) v obdobju 1870–2030

Leto/Uvrstitev	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2030 (napoved)	Kitajska	ZDA	Indija	Japonska	Nemčija	Francija	VB	Rusija	Indonezija	Brazilija
	22,983.000	16,662.000	10,074.000	3,488.000	2,406.000	2,171.000	2,150.000	2,017.000	1,973.000	1,853.000
2003	ZDA	Kitajska	Japonska	Indija	Nemčija	Francija	VB	Italija	Brazilija	Rusija
	8,430.762	6,187.984	2,699.261	2,267.136	1,577.423	1,315.601	1,280.625	1,110.691	1,013.000	914.000
1973	ZDA	SZ	Japonska	Z. Nemčija	Kitajska	Francija	VB	Italija	Indija	Mehika
	3,536.622	1,513.070	1,242.932	944.755	739.414	683.965	675.941	582.713	494.832	279.302
1950	ZDA	SZ	VB	Z. Nemčija	Kitajska	Indija	Francija	Italija	Japonska	Mehika
	1,455.916	510.243	347.850	265.354	244.985	222.222	220.492	164.957	160.966	67.368
1913	ZDA	Kitajska	Nemški imperij	Ruski imperij	VB	Indija	Francija	Italija	Japonska	Španija
	517.383	241.341	237.332	232.351	224.618	204.242	144.489	95.487	71.653	41.653
1870	Kitajska	Indija	VB	ZDA	Ruski imperij	Nemški imperij	Francija	Italija	Japonska	Španija
	189.470	134.882	100.180	98.374	83.646	72.149	72.100	41.814	25.393	19.556

Vir: A. Maddison, *Contours of the World Economy, 1–2030 AD. Essays in Macro-Economic History*, 2007, str. 37.

Priloga 2: Deset največjih ekonomij po BDP na prebivalca v USD (1990) v obdobju 1870–2003

Leto/Uvrstitev	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2003 (napoved)	ZDA 29.037	Norveška 26.033	Irska 24.739	Hongkong 24.098	Avstralija 23.287	Kanada 23.236	Danska 23.133	Švica 22.242	Francija 21.861	Švedska 21.555
1973	Švica 18.204	ZDA 16.689	Danska 13.945	Kanada 13.838	Švedska 13.494	Francija 13.114	Nizozemska 13.081	Belgija 12.170	VB 12.025	Z. Nemčija 11.916
1950	ZDA 9.561	Švica 9.064	N. Zelandija 8.456	Venezuela 7.462	Avstralija 7.412	Kanada 7.291	Danska 6.943	VB 6.939	Švedska 6.739	Nizozemska 5.996
1913	ZDA 5.301	Avstralija 5.157	N. Zelandija 5.152	VB 4.921	Kanada 4.447	Švica 4.266	Belgija 4.220	Nizozemska 4.049	Danska 3.912	Nemčija 3.648
1870	Avstralija 3.273	VB 3.190	N. Zelandija 3.100	Nizozemska 2.757	Belgija 2.692	ZDA 2.445	Urugvaj 2.181	Švica 2.102	Danska 2.003	Francija 1.876

Vir: Prirejeno po A. Maddison, The World Economy: Historical Statistics, 2003, str. 60–65, 87–89, 100–101, 142–148, 180–188; A. Maddison, Contours of the World Economy, 1–2030 AD. Essays in Macro-Economic History, 2007, str. 384.

Priloga 3: Letne stopnja rasti realnega BDP na prebivalca (v %) v obdobju 1870–1998

Obdobje	1870–1913	1913–1950	1950–1973	1973–1998	1870–1998
Države, katerih BDP na prebivalca je leta 1870 presegal 725 USD (1990)					
Argentina	2,50	0,74	2,06	0,58	1,53
Kanada	2,27	1,40	2,74	1,60	1,97
ZDA	1,82	1,61	2,45	1,99	1,90
Irska	1,70	1,40	3,04	3,97	2,29
Nemčija	1,63	0,17	5,02	1,60	1,81
Danska	1,57	1,56	3,08	1,86	1,89
Švica	1,55	2,06	3,08	0,64	1,84
N. Zelandija	1,51	1,35	1,72	0,67	1,34
Japonska	1,48	0,89	8,05	2,34	2,63
Švedska	1,46	2,12	3,07	1,31	1,93
Francija	1,45	1,12	4,05	1,61	1,84
Avstrija	1,45	0,18	4,94	2,10	1,82
Finska	1,44	1,91	4,25	2,03	2,19
Norveška	1,30	2,13	3,19	3,02	2,21
Italija	1,26	0,85	4,95	2,07	1,95
Madžarska	1,18	0,45	3,60	0,59	1,28
Urugvaj	1,17	0,93	0,28	2,08	1,29
Španija	1,15	0,17	5,79	1,97	1,96
SZ (Rusija)	1,06	1,76	3,36	-1,75	1,11
Avstralija	1,05	0,73	2,34	1,89	1,35
Belgija	1,05	0,70	3,55	1,89	1,55
VB	1,01	0,92	2,44	1,79	1,39
Nizozemska	0,90	1,07	3,45	1,76	1,57
Portugalska	0,52	1,39	5,66	2,29	2,03
Države, katerih BDP na prebivalca je leta 1870 bil nižji od 725 USD (1990)					
Mehika	2,22	0,85	3,17	1,28	1,80
Venezuela	1,55	5,30	1,55	-0,68	2,18
Vietnam	0,85	-0,37	1,05	2,82	0,91
Indonezija	0,75	-0,20	2,57	2,90	0,63
Indija	0,54	-0,22	1,40	2,91	0,89
Tajska	0,39	-0,06	3,67	4,91	1,71
Brazilija	0,30	1,97	3,73	1,37	1,73
Kitajska	0,10	-0,62	2,86	5,39	1,70

Vir: E. W. Nafziger, *Economic Development*, 2006, str. 75.

Priloga 4: 15 najhitreje rastočih in 15 najpočasneje rastočih gospodarstev v razvoju glede na BDP na prebivalca v obdobju 1950–1998 v % (letna povprečna stopnja rasti BDP)

15 najhitreje rastočih DVR (1950–1998)		15 najpočasneje rastočih DVR (1950–1998)	
Tajvan	15,0	Kongo	-0,6
Južna Koreja	14,8	Kuba	-0,4
Tajska	6,6	Madagaskar	-0,3
Kitajska	6,1	Niger	-0,3
Portugalska	5,2	Mozambik	0,0
Grčija	4,9	Zambija	0,0
Malezija	3,6	Sudan	0,1
Tunizija	2,8	Gana	0,1
Savdska Arabija	2,7	Uganda	0,1
Indonezija	2,7	Slonokoščena obala	0,4
Turčija	2,6	Tanzanija	0,5
Brazilija	2,3	Etiopija	0,6
Pakistan	2,0	Peru	0,6
Mehika	1,8	Kenija	0,6
Poljska	1,7	Mali	0,7

Vir: E. W. Nafziger, *Economic development*, 2006, str. 83–84.

Priloga 5: Seznam kratic

BDP	bruto domači proizvod
BDP na prebivalca	bruto domači proizvod na prebivalca
BDP (PPP)	bruto domači proizvod po konceptu paritete kupne moči
DDV	davek na dodano vrednost
DVR	države v razvoju
EU	Evropska unija
GATT	Sporazum o carinah in trgovanju
IRDA	Indijski regulativni organ za zavarovalništvo
KKP	Komunistična partija Kitajske
MDS	Mednarodni denarni sklad
OZN	Organizacija združenih narodov
PEC	posebna ekonomska cona
SB	Svetovna banka
STO	Svetovna trgovinska organizacija
SZ	Sovjetska zveza

TNI	tuje neposredne investicije
TVE	podeželska podjetja
USD	ameriški dolar