

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ANALIZA PROSTOTRŽNE ORGANIZIRANOSTI IN
GOSPODARSKIH POLITIK DVEH SKUPIN ČLANIC EVROPSKE
UNIJE**

Ljubljana, september 2021

GREGOR HOMAN

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Gregor Homan, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Analiza prostotržne organiziranosti in gospodarskih politik dveh skupin članic Evropske unije, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Andrejem Sušjanom

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela 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 oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 29.9.2021

Podpis študenta:

KAZALO

UVOD	1
1 KONCEPT PROSTEGA TRGA.....	2
1.1 Smithova teza o pomenu posameznikove skrbi za lastne koristi.....	2
1.1.1 Sodobna etična komponenta Smithove teze	4
1.1.2 Von Misesovo pojmovanje človekovega ekonomskega delovanja	5
1.2 Vrednote in lastnosti prostih trgov.....	6
1.3 Čikaška in avstrijska šola.....	8
1.4 Osnovni dejavniki napredka prostih trgov	9
1.4.1 Podjetništvo	9
1.4.2 Prosta menjava in trgovina	12
1.4.3 Spontani red.....	14
2 PRAVNE ZNAČILNOSTI PROSTOTRŽNIH GOSPODARSTEV.....	16
2.1 Vladavina prava kot temelj prostotržnih gospodarstev	16
2.2 Pomen ustave in individualizma.....	17
2.3 Ekonomska in politična svoboda	20
2.4 Razvoj neformalnih pravnih sredstev ob odsotnosti države.....	21
3 GOSPODARSKI INTERVENCIJIZEM.....	22
3.1 Vladne restrikcije in posegi v gospodarstvo	23
3.1.1 Centralizacija ekonomske moči preko državnih podjetij	23
3.1.2 Davčna politika v vlogi gospodarskega regulatorja	24
3.1.3 Omejevanje tržnih cen	26
3.1.4 Omejevanje dela preko certifikatov in licenc	27
3.1.5 Protekcijonizem obstoječih podjetnikov	28
3.2 Sodobna vloga države.....	30
4 ANALIZA DVEH SKUPIN ČLANIC EU	32
4.1 Delovanje EU.....	32
4.2 Notranji trg in gospodarstvo EU	33
4.3 Raznolikost držav članic EU in primerjava med skupinama.....	36
4.3.1 Temeljna raziskovalna vprašanja oz. hipoteze	37
4.3.2 Metodologija analize dveh skupin članic EU	38

4.3.3	Skupina držav članic EU, tržno organiziranih že pred letom 1991	38
4.3.4	Skupina držav članic EU, tržno organiziranih po letu 1991	40
4.3.5	Analiza prostotržnih učinkov prve in druge skupine držav članic EU.....	41
4.3.5.1	<i>Geografske spremenljivke, BDP in BDP/prebivalca</i>	41
4.3.5.2	<i>Mesečne plače, siva ekonomija in analiza panog dveh skupin EU</i>	44
4.3.5.3	<i>Digitalizacija, stopnja brezposelnosti in kupna moč</i>	50
4.3.6	Analiza gospodarske prisotnosti države v prvi in drugi skupini držav članic EU	52
4.3.6.1	<i>Državna podjetja</i>	52
4.3.6.2	<i>Davčne stopnje in minimalna plača</i>	54
4.3.6.3	<i>Zadolženost, izdatki in regulacija poklicev</i>	55
4.4	Povzetek analize dveh skupin članic EU	59
	SKLEP	64
	LITERATURA IN VIRI	66
	PRILOGE	71

KAZALO TABEL

Tabela 1: Osnovni kazalniki gospodarstva EU	35
Tabela 2: Kazalniki prostotržnih učinkov dveh skupin EU	52
Tabela 3: Kazalniki prisotnosti države v gospodarstvu dveh skupin EU.....	58

KAZALO SLIK

Slika 1: Države prve skupine po prevladujoči panogi v strukturi bruto dodane vrednosti .	46
Slika 2: Države druge skupine po prevladujoči panogi v strukturi bruto dodane vrednosti	46
Slika 3: Države prve skupine po prevladujoči panogi zaposlitve	47
Slika 4: Države druge skupine po prevladujoči panogi zaposlitve	48
Slika 5: Države prve skupine po panogi z najmanjšim doprinosom k strukturi bruto dodane vrednosti	49
Slika 6: Države druge skupine po panogi z najmanjšim doprinosom k strukturi bruto dodane vrednosti	49
Slika 7: Povzetek analize prve in druge skupine držav članic EU po različnih kriterijih ...	59

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Delovanje institucij EU	1
Priloga 2: Osnovni kazalniki in deleži prve skupine držav članic EU	2
Priloga 3: Osnovni kazalniki in deleži druge skupine držav članic EU	3
Priloga 4: Države članice prve skupine EU glede na izvoz v EU v letu 2020	4
Priloga 5: Države članice druge skupine EU glede na izvoz v EU v letu 2020	4
Priloga 6: Prvi sklop proučevanih spremenljivk.....	5
Priloga 7: Drugi sklop proučevanih spremenljivk.....	6
Priloga 8: Tretji sklop proučevanih spremenljivk	7
Priloga 9: Legenda za priloge 6, 7 in 8.....	8

SEZNAM KRATIC

BDP – (angl. Gross domestic product); Bruto domači proizvod

DDV – (angl. Value added tax); Davek na dodano vrednost

ECB – (angl. European Central Bank); Evropska centralna banka

EU – (angl. European Union); Evropska unija

SOE – (angl. State-owned enterprise); Državno podjetje

USD – (angl. U.S. Dollar); Ameriški dolar

VB – (angl. United Kingdom); Združeno Kraljestvo

ZDA – (angl. United States of America); Združene države Amerike

UVOD

Ureditev relacij med posamezniki, organizacijami in državo je že od nekdaj temelj in bistvena osnova naprednejših civilizacij. Tudi v sedanjosti ni nič drugače, saj lahko gospodarski razcvet in blagostanje ljudstva pričakujemo le v tistih deželah, kjer so temeljne institucije pravne države stabilne in neodvisne ter imajo posamezniki v družbi najvišjo stopnjo avtonomije in lahko svobodno presojujejo in se odločajo o lastni sedanjosti in prihodnosti.

V zgodovini se je zamenjalo veliko družbenih redov; dolgoročno je skupnega vsem, da visoka stopnja družbene lastnine, državne institucije, ki niso neodvisne in nizka stopnja svobode posameznikov vodi v avtoritarne režime, ki imajo dolgotrajne posledice na gospodarstvo in kulturo prebivalstva še daljša obdobja po prenehanju.

Temelj magistrskega dela je koncept prostega trga. Liberalizem in načela, ki so jih opredelili utemeljitelji ekonomske svobode, vse od Adama Smitha in Frederica Bastiata do Friedricha Hayeka, Ludwiga von Misesa, Milтона Friedmana in ostalih. Laičen poznavalec ekonomskih vsebin bi lahko zmotno dobil občutek, da so dežele zahodnega sveta že od nekdaj sinonim za ekonomsko svobodo in prosperiteto, vendar pa to ni tako, saj so tudi te dežele doživljale v še ne tako davni zgodovini absurdne intervencionistične prijeme s strani takratnih vlad. Smith opisuje nagel razvoj kmetijstva, prehod v manufakture in industrijo ter nazadnje v zunanjo trgovino kot ključne za razvoj zahodne Evrope. Razvoj je tekom industrijske revolucije še dodatno pospešilo splošno pravo (angl. common law), kar pa se je kasneje izkazalo za dvorezen meč v obliki delavskih vstaj delavskega razreda in nastanka komunizma v Veliki Britaniji v sredini 19. stoletja.

V magistrskem delu temeljito obravnavam načela in konceptualne zamisli avtorjev klasičnega liberalizma in neoliberalizma glede prostih trgov. Namen magistrskega dela je prikazati pomen in vpliv tržne tradicije na primeru EU, saj so praviloma države članice EU, ki so bile v drugi polovici 20. stoletja tržno organizirane, gospodarsko uspešnejše od držav članic EU, ki so začele prehajati v tržni sistem šele po padcu berlinskega zidu in posledičnem razpadu bivših avtoritarnih sistemov v začetku 90. let 20. stoletja.

Cilj magistrskega dela je bralcu ponuditi celovit pregled učinkov, ki jih prosti trg prinaša. Menim, da so zgodovinski utemeljitelji ekonomske svobode v javnosti vse pre pogosto spregledani; njihove prodorne konceptualne zamisli so v sedanjosti ničkolikokrat zatrite že v kali. Obenem je cilj magistrskega dela zajeti spremenljivke, ki pojasnjujejo uspešnost tržne dinamike in tradicije v državah članicah obeh skupin EU. Ker je posameznik osrednji akter prostotržnih gospodarstev se moje magistrsko delo najpogosteje osredinja na humanističen pristop obravnavanja gospodarstev. Na ta način je cilj magistrskega dela vzpodbuditi v bralcu pomen individualizma in močne vloge države pri vzpostavitvi temeljev za delovanje prostega trga. Metodologija magistrskega dela je temeljit pregled klasične knjižne literature in spletnih virov s področja liberalizma; na podlagi zbranih sekundarnih podatkov temelji

analiza dveh skupin držav članic EU s pomočjo orodij statistične analize; tj. test skupin in linearna regresija. Metodološko predvsem sledim analizam čikaške šole ekonomske misli, katere ekonomisti strmiyo predvsem k razlagi humanističnega pristopa ter osmišljanja individualizma, in se ne osredinjajo na kompleksne matematične izračune.

1 KONCEPT PROSTEGA TRGA

Prosti trg je koncept, ki je blizu pravzaprav vsakemu Evropejcu. Prosti trg najhitreje povežemo z notranjim trgov EU, kjer velja prost pretok blaga, ljudi, storitev in kapitala. Skupnega vsem tem svoboščinam je miroljubno medsebojno sodelovanje ljudi, kar je po mnenju Ludwiga von Misesa največji dosežek ekonomije. Prosti trg deluje lahko le na podlagi trdnih pravnih temeljev s poudarkom na načelih osebne lastnine. Za delovanje prostih trgov sta najpomembnejši posameznik in individualizem, in ne kolektivizem. V nadaljevanju je ta vidik zelo pomemben, saj je posameznik osrednji akter prostega trga (Bastiat & Palmer, 2011). Dandanes sodobno podjetje deluje na osnovi prostih kapitalskih trgov, prav tako kot tudi vse funkcije podjetij, in sicer produkcija, distribucija in končna potrošnja. Med obravnavo prostih kapitalskih trgov moramo posebno pozornost posvečati predvsem ekonomskim, pravnim, etičnim in tudi moralnim aspektom. Smotrne so besede Benjamina Franklina, ki poudarja, da ustava Američanom zagotavlja le pravico do »zasledovanja lastne sreče«, ujeti srečo pa morajo ljudje sami. Glede na ameriški in posledično globalen zlom trgov v finančni krizi leta 2008 je na mestu vprašanje, kako in če sploh lahko prosti trgi ljudem zagotavljajo zeleni razvoj in napredek oziroma ali je za finančne zlome res kriv trg in ne morda država s svojimi neprimernimi intervencijami v delovanje tržnih mehanizmov (Mascarenhas, 2018).

Reševanje kompleksnih težav, kritično razmišljanje in delo v naprednih timih so najpomembnejši sodobni kognitivni procesi, ki se lahko izvajajo in pridejo do pravega izraza le ob predpostavki, da posamezniki med seboj sodelujejo prostovoljno in svobodno. Sodelovanje vedno prinaša koristi, bodisi materialne bodisi nematerialne; pogosto koristi niti niso načrtovane, a se vendarle zgodijo. Prosta okolja prinašajo več sodelovanja kot tista, ki so visoko regulirana. Svobodna sodelovanja in povezovanja prinašajo dolgoročna partnerstva med posamezniki, ki imajo podobne nazore; le-ti v skupnih dejavnostih lažje dosegajo sinergijske učinke. Svobodno odločanje o sodelovanju je pravzaprav temelj koncepta prostega trga (Serdarevic, Strømmland & Tjøtta, 2021).

1.1 Smithova teza o pomenu posameznikove skrbi za lastne koristi

Skrb za lastne koristi je venomer prisotna, vse od rojstva do smrti posameznika, in je v splošnem mirna in nestrastna, vendarle pa je posameznik redkokdaj v življenju tako zadovoljen s položajem, da si ne bi želel ničesar spremeniti ali nič izboljšati. Povečanje premoženja je najpogostejše sredstvo, s katerim si večina ljudi želi izboljšati svoj položaj. Povečanje premoženja je najbolj očitno, najbolj preprosto in tudi najbolj verjetno sredstvo;

večina ljudi poveča premoženje z varčevanjem in shranjevanjem, kar bodisi redno zasluži bodisi ob izjemnih priložnostih (Smith, 2010, str. 244).

Adam Smith je splošno znan po knjigi Bogastvu narodov, ki velja za sodobni temelj klasičnega liberalizma in ekonomije. V Bogastvu narodov je Smith predvsem opisoval svoja videnja na trenutne ureditve dežel in blaginjo, ki jo narodi dosega. Veliko je opisovanja takratnih trgovskih, monetarnih in davčnih ureditev, kar sedanjemu bralcu sicer ne da kaj dosti več ekonomskega znanja in širine, vendarle pa ob pozornem branju lahko zasledimo kar nekaj sistemskih pristopov Smitha in njegovih splošnih tez, ki so dragocene in jih lahko preslikamo tudi v današnje ekonomsko okolje. Smith je živel v obdobju po angleškemu fiziku in matematiku Siru Isaac Newtonu. Nad njegovimi znanstvenimi dosežki in načeli se je navduševal, zato je tudi sam oblikoval sistem oziroma tezo, s katero interpretira ekonomska dejanja posameznikov. Smithov sistem temelji na skrbi posameznika za lastne koristi v svetu naravne prostosti. Tovrstno načelo je enostavno, nezahtevno in obenem prodorno. Smith je predvsem raziskoval sisteme vzrokov in posledic v ekonomiji (Baker in drugi, 2012, str. 3-5).

Skrb za lastne koristi je tudi čim manjše naprežanje za zaslužek, ki mu je še dostopen. Človek je naravno nagnjen k manjši opravljenosti predvsem takrat, ko mu bodisi manjša bodisi večja stopnja delavnosti ne prinaša nobene razlike v plačilu. Vsakdo bi rad živel čim bolj lagodno in kadar njegov zaslužek ostane natanko isti ne glede na to, ali se pri svojih dolžnostih trudi ali ne, bo seveda venomer zmagala korist; v nespodobnem pomenu, ki ga nagovarja, naj bodisi popolnoma zanemari dolžnost ali pa naj jih opravlja, če je podrejen avtoriteti, ki mu poveljuje, tako zanikrno in neredno kot mu ta avtoriteta še dovoljuje. Če je človek po naravi delaven, Smith opredeljuje da bo človek naravno v želji po večjih lastnih koristih svojo dodatno delavnost zaposlil na tak način, da bo imel od tega nekaj otipljivega, namesto da bi se utrujal in mučil z dolžnostmi, od katerih nima prav nobene koristi. Povečevanje in skrb za lastne koristi pa vendarle vpliva pozitivno na povečevanje delavnosti v primeru, ko posamezniki delajo za lasten kapital, saj v trenutku, ko posamezniki odkrijejo, da se jim naklonjenosti strank večajo, postanejo nadvse zavzeti, delavni in tudi spretni. Predvsem je to najbolj očitno pri lastnikih kapitala, ki so obenem tudi izvajalci, npr. različni obrtniki (Smith, 2010, str. 422-452).

Zasledovanje lastnih koristi ima izjemne razsežnosti, saj je temelj miroljubne, medsebojne in tudi neosebne menjave med ljudmi; s tem je to posledično tudi osnova za sodobno trgovanje. Na mestu je primerjava z živaljo, ki kadar želi nekaj dobiti od človeka ali druge živali, nima na voljo nobenega drugega sredstva za prepričevanje kot to, da si pridobi naklonjenost bitja, ki naj bi mu ustreglo. Kuža se dobrika materi psici, uprizarja nešteto možnih predstav z namenom pridobiti gospodarjevo pozornost, da bi ga med kosilom hranil. Včasih tudi ljudje uporabljajo podobne pristope pri soljudeh in takrat, ko nimajo na voljo nobenega drugega sredstva, s katerim bi lahko napeljal soljudi, da ustrezijo njegovim nagnjenjem, si bo poskušal pridobiti njihovo naklonjenost tudi s hlapčevsko in priliznjeno udvorljivostjo. Človek pa seveda nima časa, da bi to počel ob vsaki priložnosti. V

civiliziranih družbah ljudje vseskozi potrebujemo sodelovanje in pomoč številnih ljudi; na voljo imamo stalne priložnosti za pomoč soljudi, vendar je nerazumno pričakovati, da bodo ljudje pomagali sočloveku le iz dobrohotnosti. Najlažje je prepričati ljudi, če se usmeri sebičnost soljudi v svoje dobro in se jih prepriča, da bo tudi za njih koristno, če storijo, kar si nekdo želi sam. Oblikuje se ponudba, ki se glasi: »*Daj mi tisto, kar hočem, pa dobiš to, kar hočeš.*« Smith s tem opredeljuje osnove ponudbe na trgih. Na takšen način od soljudi dobivamo veliko večino stvari, ki jih zares potrebujemo. Od mesarja si mesa ne obetamo zaradi njegove dobrohotnosti, temveč zato, ker se mesar trudi za lastne koristi. Ne nagovarjamo podjetnikove človečnosti, marveč njegove interese in nikoli mu ne govorimo o svojih življenjskih potrebah, temveč o njegovih lastnih koristih (Smith, 2010, str. 22).

1.1.1 Sodobna etična komponenta Smithove teze

Sčasoma se je razvila sodobna etična komponenta Smithove teze, ki postavlja tezo v širši kontekst in predpostavlja, da tovrstno zasledovanje lastnih koristi morda predstavlja težavo na sodobnih trgih. Smithovo poudarjanje skrbi za lastne koristi je namreč sprožilo pri kasnejših avtorjih tudi mnogo kritik, ki izpostavljajo človekovo prekomerno zasledovanje lastnih koristi in interesov, sebičnost in celo pohlep, kar predstavlja osnovo za kritiko individualizma in prostega trga. Smith je bil v izhodišču sicer moralni filozof, zato je na ekonomska dejanja posameznika gledal predvsem z moralnega stališča (Craig Keller, 2005).

Sodobni globalni trgi so v marsičem dokaj kompleksni, zato jih vse pogosteje povezujemo tudi s poslovno etiko. Vsaka gospodarska kriza namreč prinaša pozive k večje odgovornosti in etiki pri poslovanju. Na ta način se sčasoma oblikujejo različne oblike trajnostnih usmeritev, npr. socialne, moralne in ekološke. Toda premalo pogosto pride do končne implementacije in, kar je še pomembneje, do institucionalnosti, kar bi predstavljajo osnovo za redno izvajanje trajnostnih poslovnih modelov v praksi. Pomembno je uveljaviti in poudarjati pomen poslovne etike že na študijskih programih poslovnih šol po svetu. Pogosto so študentje seznanjeni s terminom principal-agent, kjer je znano, da managerji, denimo ob razpršeni lastniški strukturi, začnejo zasledovati izrecno lastne koristi, in ne koristi lastnika. Zopet se tu izkaže Smithova teza o skrbi za lastne koristi; kritično do teze je, da ne omenja skupnega dobrega, saj se vendarle v današnjem kompleksnem poslovnem svetu zgodi, da četudi ljudje zasledujejo lastne koristi, lahko to za denimo zunanje deležnike pomeni uresničitev npr. negativnih eksternalij. Zato v korporativnem svetu lahko zaznamo naraščajoč pomen managementa z zunanjimi deležniki in skupnostmi (Dierksmeier & Hühn, 2016).

Vendarle so vse sodobne etične komponente oz. kritike Smithove opredelitve posameznikove skrbi za lastne koristi nekoliko kratke sape, saj pogosto izhajajo iz površnega branja povzetkov Bogastva narodov, ki so jih pripravili različni avtorji. Bralec, ki temeljito prebere Bogastvo narodov, opazi, da Smith na različnih mestih omenja etičnost, saj denimo kritizira občasna »kartelna« dogovarjanja podjetnikov na temo plačil delavcem v smislu

tega, da vedno tarnajo nad tem, koliko plačujejo zaposlenim, nikoli pa niso pripravljeni biti nekoliko konservativni pri lastnem dobičku; venomer so pripravljeni »stiskati« le na strani plačil delavcem. Smith je izrazito kritičen do podjetnikov, ki togo in za vsako ceno zasledujejo lastne profite, zato je potrebno poudariti, da se nekateri sodobni avtorji sprašujejo, ali bi bil Smith pravzaprav »socialist«, če bi živel in deloval denimo v 20. in 21. stoletju (Heukelom, 2011).

1.1.2 Von Misesovo pojmovanje človekovega ekonomskega delovanja

Ludwig von Mises je v dvajsetem stoletju vpeljal splošno pojmovanje človekovega ekonomskega delovanja. Zasnoval je koncept, imenovan homo agens. Teza Misesa je sicer predvsem nasprotovanje razpravi Lorda Robbinsa, ki človeka kot tržnega udeleženca naslavlja kot ekonoma, ki je vedno nagnjen k maksimiranju in učinkovitosti. Tako naj bi bili na trgu vsi ljudje ekonomični udeleženci, ki se odločajo glede na vnaprej poznani vrstni red sredstev ter ciljev. Takšno opredeljevanje posameznikov na trgu po mnenju Misesa ni ustrezno, saj brez dodatnih zunanjih dejavnikov tržni proces nikoli ne bi bil zmožen delovati. Mises zato opredeljuje človekovo delovanje kot potek odločitev posameznika z namenom, da se odreši svojega notranjega nemira; s tem si vzpostavi boljše stanje, kot je bilo pred tem. Ta koncept je širši od poimenovanja posameznika kot ekonoma, saj ne omeji analize posamezne odločitve na vprašanje alokacije, ki se dogaja skupaj z množičnostjo ciljev ter dejstvom redkosti virov. Bistvo odločitve znotraj koncepta človekovega delovanja ni rezultat le mehanskega preračunavanja rešitev, ki so odgovor vprašanju maksimiranja s poznanimi cilji in sredstvi. Mises daje največjo težo dožemanju vsakega posameznika, saj vsakdo drugače dojema okvir ciljev in sredstev, znotraj katerega se nato dogajata razporeditev in ekonomičnost. Misesov homo agens je predvsem obdarjen z vnemo in budnostjo, ki ju posameznik potrebuje za iskanje primernih ciljev in sredstev. Robbinsov ekonom naj bi za razliko od Misesovega definiranja imel vedno le nagnjenost k učinkovitemu zasledovanju ciljev. Mises pripisuje izjemen pomen predvsem procesu določanja ciljev in sredstev, saj je ta proces pri vsakem posamezniku drugačen. Koncept človekovega ekonomskega delovanja je sestavljen iz dveh delov. Prvi je zaznava primerne kombinacije ciljev in sredstev ter obenem doseganje učinkovitosti. Šele ko posameznik ugotovi zase primerno in ustrezno kombinacijo, jo začne tudi implementirati po načelih razporejanja, ekonomičnosti in maksimiranja. Posameznik je po Misesu predvsem vedno buden in nagnjen k iskanju novih ciljev ter k odkrivanju dotlej neznanih virov. Bistvo Misesovega definiranja je to, da človek venomer stremi k novim ciljem, saj so njegove potrebe in želje skozi čas lahko drugačne. Budnost je tista, ki ji daje Mises največji pomen, saj je človekovo delovanje in ekonomsko odločanje dejavno in ustvarjalno in ni pasivno, avtomatsko in mehansko. Misesovo pojmovanje ekonomskega delovanja je za delovanje prostih trgov izjemno pomembno, saj sodobna teorija vrednosti temelji pravzaprav na agregatih subjektivnih zaznav potrošnikov. Na prostem trgu ni pomembno, koliko časa in kako kvalitetne resurse podjetniki upravljajo za določen izdelek ali storitev, temveč je pomembno, v kolikšni meri končni izdelek ali storitev cenijo potrošniki (Kirzner, 2014, str. 40-46).

1.2 Vrednote in lastnosti prostih trgov

Prosti trg deluje najbolje ob prisotnosti mnogih kupcev in mnogih ponudnikov, kjer ima vsaka oseba ali poslovni subjekt možnost neomejenega števila virov dobave. V popolnem svetu trga in podjetniške svobode se dogaja visoko rivalstvo med ponudniki dobrin in storitev, ki podjetja potiska k zniževanju svojih stroškov in izboljševanju kakovosti izdelkov. Na drugi strani se dogaja rivalstvo tudi med kupci, saj dobi izdelek tisti kupec, ki je pripravljen zanj odšteti več kot vsi drugi. Stalne spremembe v potrebah potrošnikov povzročajo nenehne silnice sprememb ponudbe na konkurenčnih tržiščih, kar predstavlja pravo ekonomsko svobodo, saj imajo ponudniki in potrošniki izjemno visoko število potencialnih partnerjev; najpomembnejše od tega je, da nihče nima prevladujoče večje moči kot drug. Moč celotnega trga je namreč razpršena med raznovrstne ponudnike in odjemalce. Svobodni trgi prinašajo predvsem zmanjševanje konfliktnosti in potrebe po surovem boju za dobrine, ki jih ljudje za svoj obstoj vsakodnevno najbolj nujno potrebujemo. Ekonomija prostega trga je orodje zaščite svobode in pravic posameznika pred tiranijo elit. Prosti trg v ospredje postavlja posameznika, vendar nikomur ne zagotavlja uspeha samega od sebe. Namreč, uspeh lahko posamezniki dosejajo le z opravljanjem pravih nalog, na pravičen način. Potrebno je ločiti učinkovitost in uspešnost, saj učinkovitost sama po sebi še ne pomeni tudi uspeha. Ustvarjanje blaginje za posameznika predstavlja usmerjene in dolgotrajne napore, ki morajo biti tudi ustrezno nagrajeni. Prosti trg spodbuja posameznike, da svoj čas in trud namenjajo inoviranju novih strojev, postopkov in procesov, ki lajšajo delo ljudem, povečujejo produktivno moč, itd. Ob neobstoju prostega trga posamezniki ostanejo brez vsakršnih motivov in spodbud za usmerjanje svojega časa v izboljšave in napredek (Andrews, 2017, str. 36-43).

Milton Friedman v svojih delih namenja veliko prostora predvsem temu, kako prosti trg utira pot etiki ter izpodriva diskriminacijo. Prosti trgi imajo številne značilnosti in prednosti, ki so neprekosljive v primerjavi s katerikoli drugimi ekonomskimi ureditvami. Izmed mnogih je eno nedvomno svobodna menjava v kombinaciji z neosebno distribucijo. Ljudje vsepovsod po svetu med seboj trgujemo in pridobivamo dobrine, za katere ne vemo, ali so plod človeka takšne ali drugačne rase, religije itd. Tako lahko vsak proizvajalec najbolj učinkovito usmerja in uporablja lastne vire; pri tem se ne potrebuje ozirati na razpoložanje katerekoli skupnosti do denimo barve kože, rase in religije ljudi, ki jih zaposluje. Prosti trg ima izjemen pomen pri izničevanju diskriminacije in nestrpnosti. Skozi mehanizme prostih trgov se dolgoročno znatno zmanjšuje zapostavljenost ljudi ne glede na njihov socialni položaj in prepričanja. Prehod iz statusnega do pogodbenega prava je bil v srednjem veku prvi korak za osvoboditev tlačanov. Edino prosti trg ljudem zares omogoča družbeno mobilnost. Prepričanje v pravico kateregakoli posameznika do zasebne lastnine je preprečila uvedbo zakonov, s katerimi so nekoč v ZDA želeli črncem omejiti lastništvo nepremičnin in osebnega premoženja. Prosti trgi izkoreninijo diskriminacijo na tistih področjih, kjer je tržna konkurenca največja. Friedman opozarja, da se težave pojavljajo predvsem v družbah, ki ohranjajo svoja monopolna področja. Prosti trgi v primeru velike tržne konkurence izločijo

posameznike, ki imajo predsodke oz. nespoštovanje do drugačnih ljudi. Tržni mehanizmi to urejajo tako, da imajo posamezniki, ki so nerazumni do drugačnih ljudi, posledično zelo omejeno možnost izbire; za dotične kupljene dobrine plačujejo več kot bi sicer, oziroma v primeru prodaje izdelkov ali storitev za svoje delo iztržijo manj, saj imajo zaradi svojega nesprejemanja drugačnih ljudi manj potencialnih partnerjev. Torej, posameznik, ki prakticira diskriminacijo, za svoje početje plačuje določeno ceno. Prosti trgi ljudi med seboj presojujejo izključno po tem, kar naredimo, torej po lastnih učinkih in ne po zunanjih lastnostih, kar je za Friedmana v ekonomskem in socialnem smislu temeljno. Bistvena lastnost prostega trga je njegov neoseben karakter, saj noben udeleženec na trgu ni zmožen sam od sebe v celoti določati pogoje, pod katerimi bodo lahko drugi udeleženci na trgu dostopali do izdelkov ali zaposlitve. Vsi udeleženi na trgu so usmerjeni v upoštevanje tržne cene in nihče nima izjemno visokega vpliva na določanje cen, čeprav se cene oblikujejo na osnovi skupnih učinkov delovanja posameznikov (Friedman, 2011, str. 99-109).

Prostotržni mehanizmi imajo ob pogoju odsotnosti poseganja države enostaven etični princip, ki dodeli zaslužek vsakemu posamezniku v skladu s tem, kar ustvari sam z lastnimi sredstvi. Država mora v tem smislu narediti največ v smeri zagotavljanja lastniških pravic, ki morajo biti urejene z zakoni in podprte z družbenimi običaji. Prosti trgi nedvomno prinašajo razlike v položaju in bogastvu posameznikov; te razlike moramo poimenovati kot rezultat izkoriščenih priložnosti, kar predstavlja naslednjo značilnost prostih in svobodnih odločitev posameznikov na prostem trgu. Nagrajevanje po rezultatih je torej izjemno pomembna vrednota prostega trga, ki pa ima v prvi vrsti funkcijo alokacije. Osnovni princip prostih trgov je sodelovanje posameznikov ob prostovoljni menjavi, kjer vsak posameznik glede na svoj vložek oceni koristi, ki jih lahko prejme. Le nagrajevanje po rezultatih omogoča ljudem, da se trudijo po svojih najboljših močeh; tako se sredstva učinkovito alocirajo brez prisile. V trenutku, ko bi denimo trgu država preprečila prostovoljno alokacijo sredstev, bi se obseg razpoložljivih sredstev znatno zmanjšal. Preko alokacije sredstev se zgodi tudi učinkovita distribucija izdelkov in tako si lahko tudi najpreprostejši ljudje privoščijo tehnološko zahtevne in dovršene izdelke. Dragocen prispevek in lastnost prostega trga je predvsem v neosebni distribuciji brez vsakršne potrebe po avtoriteti (Friedman & Friedman, 1990).

Svobodne civilizacije v ekonomskem smislu omogočajo posameznikom, da uporabijo svoje sposobnosti z namenom zasledovanja lastnih ciljev. Prosti trg ima glede stopnje odprtosti več različnih meril oz. karakteristik. Vladavino prava določajo lastninske pravice in neodvisnost delovanja temeljnih družbenih institucij. Vpliv in velikost vladnega aparata je naslednji parameter ekonomske svobode prostega trga, za katero je bistvena stopnja davčne svobode in delež vladnih izdatkov v strukturi bruto domačega proizvoda. Učinkovitost regulativ predstavlja tretjo skupino meril, kamor sodijo poslovna svoboda, fleksibilnost delovne sile in monetarna svoboda. Zadnji, četrti sklop meril predstavlja odprtost trga, kamor spada svoboda trgovanja, investicijska in finančna svoboda. Iz omenjenih lastnosti prostih

trgov lahko razberemo, da ima država pomembno vlogo, v kolikšni meri bo posameznikom zares omogočeno prosto delovanje na trgu (Kim & Miller, 2015).

1.3 Čikaška in avstrijska šola

Čikaška in avstrijska ekonomska šola sta se v svetu uveljavili kot vodilni v predstavljanju ekonomske misli koncepta prostega trga in spontanega reda. Čikaško šolo je v 30. letih 20. stoletja ustanovil Frank Hyneman Knight, ki je zagovarjal principe prostega trga kot tiste, ki prinašajo boljše družbene razmere. Čikaška šola je neoklasična šola ekonomske misli, ki v ospredje postavlja prosti trg in minimalno oziroma nikakršno vmešavanje vlade v gospodarstvo. Monetarna politika čikaške šole temelji predvsem na stabilni in predvidljivi rasti ali zmanjšanju ponudbe denarja. Čikaška šola pokriva različne veje ekonomije; prisotna pa je tudi v drugih vedah, npr. pravu. Čikaška šola se distancira od kompleksnih matematičnih izračunov in se osredinja na individualizem in racionalna ekonomska pričakovanja. Milton Friedman je Nobelov nagrajenec iz ekonomije in je najbolj znan predstavnik čikaške šole. Njegova monetarna teorija govori o splošni ravni cen, ki so v ekonomiji določene s količino denarja v obtoku. Vpliv vladnih regulacij na gospodarstvo je v svoji teoriji razvil George Stigler, prav tako zelo pomemben predstavnik čikaške šole. Čikaška šola je izrazito liberalna in izhaja iz temeljev »laissez-faire«. Laissez-faire je sicer francoski izraz, ki je nastal v 18. stoletju kot odgovor francoskih podjetnikov predstavnikom vlade, ki so podjetnikom zastavili vprašanje, kako jim lahko pomagajo. Podjetniki so odgovorili z »laissez-faire« oz. pustite nas pri miru (Ganti, 2021).

Za razliko od čikaške šole avstrijska šola ekonomske misli sega vse do poznih sholastikov, ki so preučevali človekovo delovanje in socialne organizacije. Že pozni sholastiki so opazovali obstoj ekonomskih zakonitosti, predvsem sile vzrokov in učinkov, ki delujejo kot naravne zakonitosti. Ponudba in povpraševanje, vzroki inflacije, mednarodne stopnje izmenjave in subjektivna narava ekonomske vrednosti so le ena izmed zgodnjih področij del avstrijske šole. Ti sholastiki so se zavzemali predvsem za pravice zasebne lastnine in svobode do sklepanja pogodb in trgovanja. Predstavniki avstrijske šole gledajo na trg predvsem kot podjetniški proces; potrošnika obravnavajo kot osebo, ki ima subjektivno lestvico osebnih preferenc in potreb, kar poimenujejo kot naravo ekonomske izbire. Avstrijska šola poudarja deduktivnost ekonomske vede, kar pomeni, da se namesto masovnega zbiranja in obdelovanja podatkov pojasnjuje univerzalna dejstva v besedah; na podlagi razlag se oblikujejo logični zaključki in priporočila. V 18. in 19. stoletju sta bila vidna predstavnika avstrijske šole in prostega trga Jean Baptiste Say, ki je utemeljeval, da na prostem trgu nekaj, kar bi imenovali prekomerno proizvodnjo in premajhna potrošnja, ne obstaja, če pustimo prostemu trgu oblikovanje cen, ki se stalno prilagajajo. Prvi sodobni predstavnik avstrijske šole je Carl Menger, ki je leta 1871 izdal delo Načela ekonomije, kjer je pojasnjeno načelo mejne koristnosti. Ravno ta Mengerjeva knjiga je bila navdih Ludwigu von Misesu, saj je tudi on kasneje opredelil ekonomijo kot znanstveno vedo o posameznikovih izbirah in odločitvah. Predstavniki avstrijske šole dajejo izjemen poudarek

komponenti časa in s tem povezanih preferenc, ki si jih oblikuje vsak posameznik, kar je sicer v klasičnih ekonomskih teorijah pogosto prezrto. V 19. in 20. stoletju so imeli predstavniki avstrijske šole predvsem intelektualno-raziskovalni boj s komunisti po Evropi. Avstrijska šola obravnava intervencionizem kot napad na tržno ekonomijo, ki na tak način dolgoročno ne more delovati (Mises Institute, brez datuma).

1.4 Osnovni dejavniki napredka prostih trgov

Prosti trg usmerja ljudi, resurse in vire tja, kamor so potrebni in kjer prinašajo dobiček. S tem se družba kot celota specializira v določenih procesih, izdelkih in storitvah; medsebojna zunanja trgovina omogoča povečanje bruto domačega proizvoda in blaginje. Prosti trg je tesno povezan z globalizacijo, saj je ravno razcvet prostega zunanjega trgovanja že dolgo nazaj poskrbel za splošen napredek različnih narodov. Splošna informatizacija družb, telekomunikacije ter napredek v transportu imajo velik vpliv pri globalizaciji sveta, vendarle pa ima še večjo vlogo predvsem koncept prostega trga in menjave, kar se pogosto pozablja. Bistvo koncepta prostega trga je predvsem sistematično minimiziranje vladnih intervencij in maksimiranje vloge trga. Prosti trg predstavlja racionalno ekonomijo, ki deluje po načelu skrbi za lastne koristi; srečuje se predvsem z razpršenimi informacijami ter cenami dobrin in storitev, ki se oblikujejo na najučinkovitejši možen način. Gospodarstva držav sčasoma postajajo vse večja in v določenih aspektih tudi kompleksnejša; bistveni elementi, ki vsak na svoj način, vendar povezano prispevajo k celoti koncepta prostega trga, so predstavljeni v naslednjih podpoglavjih (Cirella & Kowalska-Potok, 2019).

1.4.1 Podjetništvo

Podjetništvo predstavlja v okviru prostega trga eno izmed temeljnih svoboščin, ki je izjemno tesno povezana z avtonomijo človeka in pravic, ki posamezniku pripadajo. Svoboda govora je denimo ena izmed temeljnih pravic, vendar če posamezniki nimajo možnosti ustanovitve podjetja, ki se ukvarja npr. z založništvom; ali res lahko govorimo, da je svoboda govora vzpostavljena? Tako je pravica do ustanovitve podjetja in podjetništva v legitimnih dejavnostih za koncept prostega trga ena najbolj osnovnih in nujno potrebnih zagotovil za termin ekonomske svobode. Svobodno podjetništvo je eden izmed temeljev prostega trga, zato je bistveno, da država in družba razume, ter dovoljuje podjetnikom usmerjanje resursov po njihovi lastni in svobodni volji. Podjetništvo je onemogočeno v zaprtih sistemih, ki kratijo in zatirajo človekove lastninske pravice in individualizem. Tako je bilo do osamosvojitve Slovenije tudi na našem ozemlju; izjema so bile le manjše in podeželske kmetije ter drobne obrti (Barry in drugi, 2014, str. XIV).

Podjetništvo najtesneje odseva človekovo delovanje. Človek se na različne situacije odziva različno, bodisi na način »prilagoditve« bodisi na kreativen način. Kreativen odziv na spremembe je sicer manj pogost, a se kasneje izkaže, da sta kreativnost in spremembe ničkolikokrat temelj disruptivnih inovacij. Kreativni odzivi podjetnikov v poslovnem okolju

izoblikujejo celoten potek kasnejših tržnih dogodkov, s tem povezanih posledic in dolgoročnih rezultatov tržnega procesa. Mehanizmi ekonomskih sprememb v tržnem sistemu slonijo povsem na podjetniški aktivnosti. Schumpeter na podjetništvo gleda kot dejavnost ustvarjanja nečesa novega, dobrin ali storitev; druga pot podjetništva je že obstoječe stvari početi na nov način. Takšna definicija podjetništva pravzaprav ne začrta ostre linije, kaj podjetništvo je in kaj podjetništvo »ni«. Schumpeter poudarja razliko med inovatorjem in podjetnikom, ki sta sicer lahko združljivi vlogi. Inovator ustvarja ideje, podjetnik pa je tisti, ki uspe ideje realizirati. Schumpeter povezuje podjetnika predvsem s kreiranjem novih produktov ali metod proizvodnje, zato naj bi vpliv teh novitet čutili predvsem obstoječi ponudniki, ki na račun novega podjetnika z boljšimi produkti izgubijo del zaslužka. Podjetnik se sooča predvsem z vidiki priložnosti lastnih zaslužkov in z odpori do sprememb, ki jih podjetnik želi uvesti (Schumpeter, 1947).

Temeljna razlika med umetno ustvarjenim in spontanim družbenim redom je predvsem v podjetništvu prebivalstva. Spontani red deluje predvsem zaradi povezovanja in sodelovanja podjetnikov med seboj, od katerih ima pred seboj vsak lastne koristi. V nereguliranem tržnem okolju je med podjetniki znanje zelo razpršeno, in prav tako delitev dela; vse to je posledica intenzivnega sodelovanja podjetnikov, saj vsak opravlja le dela, v katerih je najbolj specializiran. Ključ do sprememb in inovacij je podjetnik, ki vedno opreza za najboljšimi profitnimi možnostmi. Podjetništvo in konkurenca v tržnem gospodarstvu temeljita na procesu odkrivanja, ki ima za osnovo zasledovanje lastnih koristi podjetnikov. Tržni sistem podjetnikom predvsem omogoča uporabo znanj in informacij za poslovni napredek. Proces odkrivanja ne spodbuja le že obstoječih podjetnikov, temveč nagovarja vsakega posameznika, da v sebi odkriva potenciale in razvija lastne sposobnosti. Za oblikovanje, razvoj in obstoj tako kulture kot tudi institucij pa je temeljna predvsem konkurenca, ki je odločilna evolucijska sila (Hayek, 2012, str. 50-67).

Pozitivni učinki človekovega delovanja in podjetništva se odražajo predvsem skozi dejstvo, da ljudje živimo bolje ob prisotnosti socialnega procesa komuniciranja in sodelovanja. Ta prvina sodelovanja je temelj podjetništva. Sodobno interpretiranje in raziskovanje podjetništva se skupaj s Kirznerjevo budnostjo nad raziskovanjem in delovanjem podjetnika oddaljuje od »neusmiljenega« stremenja k učinkovitosti predvsem k razlagi humanističnega pristopa podjetništva. Liberalizem daje izjemen poudarek vsakemu posamezniku, katerega avtorji pogosto poudarjajo, da se »tragedija zgodi lahko le, če ljudje med seboj ne komunicirajo«. Komunikacija je v podjetniškem in tržnem procesu bistvena. Ker tržni proces deluje po principu zadovoljevanja potreb potrošnikov, je pravzaprav nagovarjanje ljudi izjemnega pomena. Ljudje namreč niso »nakupovalni avtomati«. Ljudi je potrebno nagovarjati in tega morajo biti podjetniki vešč. Podjetnik ne prejme dobička zaradi dejstva, da je bil kreativen, temveč ga prejme zato, ker je izboljšal naša življenja. Inovacija tako ni le povsem ekonomska aktivnost, ampak je v prvi vrsti globoko moralna dejavnost, saj vpliva na življenje mnogih. Podjetniki so prisotni prav v vseh družbah po svetu, a je njihova prisotnost odvisna predvsem od institucionalno postavljenih okvirjev, ki lahko podjetništvo

spodbujajo ali pa zavirajo. Posamezniki se morajo namreč ob širokem naboru pravil odreči predvsem delu lastnih koristi ter pretehtati, ali bo poslovna ideja še vedno dovolj profitabilna. Tovrstno odrekanje predstavlja osnovo »podjetniški etiki«, ki sicer izhaja iz socialnih interakcij, ki poganjajo in določajo dinamiko tržnega procesa (McCloskey, 2012).

Podjetnik in z njim povezan podjetniški proces je gonilna sila tržne ekonomije. Povezava podjetnika in konkurence je pogosto nekoliko spregledana, saj denimo različni ekonomski modeli malemu podjetniku ne pripisujejo večje vloge. Tovrstni pristopi popolne konkurence niso ustrezni, saj v celoti izpuščajo element podjetnosti, ki pa je za tržno ekonomijo pravzaprav ključen. Podjetniški proces vsakega podjetnika predstavlja delček mozaika, ki ga imenujemo trg. Trg ni nič drugega kot preplet odločitev v prvi vrsti potrošnikov, zatem pa podjetnikov in lastnikov sredstev. Jedro podjetniškega in tržnega procesa so v preteklosti izpuščene tržne priložnosti, ki jih bodo podjetniki v prihodnje izrabili. Pretekla obdobja imajo vpliv na sistematično prilagoditev odločitev v naslednjih obdobjih, saj bodo podjetniki stremeli proti zaznavi profitnih možnosti tudi ob nespremenjenih tehnoloških možnostih, razpoložljivosti virov in okusov potrošnikov. Podjetniški proces je venomer v oblikovanju, prilagajanju; značilno je tudi, da ni nikoli v mirovanju. Na podlagi preveč ali premalo optimističnih pričakovanj se razvije sistematični vzorec prilaganj podjetniških načrtov, kar tvori tržni proces. Podjetnik je temelj tržne ekonomije predvsem zaradi prvinske vednosti oz. ker je pozoren na priložnosti za dobiček. Podjetniški dobiček ni nič drugega kot zaznati dobrine ali storitve, ki se lahko prodajajo po višjih cenah od nakupnih. Takšni podjetniki predvsem prenašajo informacije udeležencem na trgu, da so določene dobrine bodisi precenjene bodisi podcenjene. Bistvena sestavina podjetniškega procesa je budnost podjetnikov nad še neizkoriščenimi podjetniškimi dobički. Israel Kirzner izpostavlja, da smo pravzaprav vsi ljudje potencialni podjetniki, saj nas budnost vodi do opazovanja in zaznavanja morebitnih razlik v ceni katerihkoli dobrin ali storitev in nas spodbuja k aktivni tržni udeležbi. Kirzner pri morebitnih sklicevanjih na monopol opozarja na podjetniški proces, kjer je treba razlikovati, ali so bili prevladujoči produkcijski faktorji podjetniku namenjeni s strani regulatorja, kar je najpogosteje država; ali pa je podjetnik svojo konkurenčno prednost pridobil na izključno podjetniški način. Pogosto so navidezni monopoli pravzaprav le posledica preudarnega podjetniškega procesa. Biti pred konkurenco ne pomeni nič drugega kot ponujati najbolj privlačne priložnosti drugim udeležencem na trgu (Kirzner, 2014, str. 9-24).

Večina sodobnih dobrin in storitev je plod zasnove in produkcije specializiranih in izurjenih delavcev in drugih zaposlenih, ki delujejo v visoko sofisticiranih procesih. S tehnološkega in organizacijskega vidika je delovanje na sodobnih trgih lahko dokaj kompleksno; bistvena je delitev dela in sodelovanje mnogih ljudi in organizacij, ki družno dostavijo trgu in potrošnikom dovršene, predvsem pa s strani potrošnikov zaželeno izdelke. Izurjenost, spretnost in preudarnost so najočitnejši učinki delitve dela. V grobem se deli gospodarske dejavnosti na tiste, ki oskrbujejo drobne potrebe maloštevilnih ljudi in na tiste dejavnosti, ki imajo namen oskrbovanja najosnovnejših potreb velikega števila ljudi. Za prve industrije je

bistveno, da je število zaposlenih karseda majhno in da so zaposleni iz različnih vej zbrani v isti delavnici, če je to le možno. Razlog je v preglednosti, kar predstavlja osnovo za nadaljnje odločanje o spremembah in izboljšavah. Na drugi strani so industrije, ki oskrbujejo najosnovnejše potrebe velikih množic in premorejo tako veliko število delavcev, da je nemogoče pričakovati, da bi bili vsi delavci zbrani pod eno streho. Delo je v takih vejah industrije zelo razdeljeno, čeprav delitev dela ni tako očitna; posledično jo tudi težje zaznamo. Znan je primer Smitha o iglarski industriji, kjer opisuje postopek dela. Vsak delavec striktno opravlja le zelo majhno število nalog in je visoko specializiran za svojo operacijo. Bistveno je, da za vsako majhno operacijo stoji en zaposleni, ki se sčasoma priuči spretnosti in hitrosti. Če vsak posameznik deluje zase, ločeno in samostojno na celotnem produktu v celem dnevu morda ni zmožen narediti niti enega izdelka, medtem ko lahko s primerno delitvijo dela in povezanostjo procesov zaposleni v enem dnevu izdelajo na tisoče izdelkov. V vsako produkcijo ali izvajanje storitev lahko vpeljemo določeno stopnjo delitve dela, ki povečuje učinkovitost. Delitev dela v izhodišču ni rezultat nobene modrosti človeka, temveč je to dolgoročna posledica nagnjenja v naravi človeka, ki je sicer nagnjen k temu, da trguje, se pogaja in menjava eno dobrino za drugo. Delitev dela in sodelovanje med ljudmi je torej smiselno obnašanje človeka, kot je tudi zmožnost govora in razuma. Ljudje si večino potreb potešimo z dogovori, menjavami in nakupi. Učinki različnih darov in sposobnosti omogočajo ustvarjati lastno in skupno dobro. Različni produkti darov posameznikov in delitve dela se stekajo v t. i. skupno skladišče, od koder si lahko vsakdo s svojo delavnostjo kupi želene produkte, ki so plod nadarjenosti drugih ljudi (Smith, 2010, str. 11-25).

Inovacije so tesno povezane z delitvijo dela, saj je najbolj verjetno, da bodo nove postopke dela, stroje in načine procesa dela razvijali zaposleni, ki so neposredno ali posredno del določenega poslovnega procesa. Toda delitev dela je le eden izmed vidikov inovativnosti; pogosteje namreč prihaja do inovativnosti v procesih, ki niso še ravno sofisticirani. Monetarna stabilnost, zasebna lastnina, neregulirane cene, konkurenca, nizki davki in uravnoteženi proračuni vlad omogočajo pogoje za inovativnost podjetnikov. Našteto pomeni predvsem vlaganja v inovativnost in boljše rešitve za potrebe potrošnikov. Prosti trg v bistvu zagotavlja nenehne inovacije, ki so v prvi vrsti plod prostih in svobodnih sodelovanj med posamezniki in podjetji. Ker se podjetniki venomer soočajo s konkurenco uporabljajo diferenciacijo izdelkov, kar predstavlja konstantno inoviranje. Evolucijski proces na prostem trgu prinaša predvsem kontinuirano diferenciacijo, raziskave in izboljšave. Dograjevanje je lastnost inovacij na prostem trgu. Prosti trg predvsem nagrajuje nove ideje, ki so sprejete med ljudmi; ravno to nagrajevanje po kvaliteti oz. cenjenosti ideje je bistvena motivacija podjetnikov, da poskušajo inovirati tudi v prihodnje (Butler, 2019).

1.4.2 Prosta menjava in trgovina

Vsi v procese delitve dela vključeni ljudje z lastno učinkovitostjo neposredno ali posredno ustvarjajo presežke določene vrste dobrin ali storitev, ki znatno presegajo količino, po kateri imajo sami potrebo. Ljudje in podjetja zato med seboj trgujejo oziroma poslujejo z izdelki

in storitvami. Prosti trg že kot termin sam po sebi predstavlja bistvo svojega namena, torej trgovanje. Trgovanje pa v zgodovini ni imelo vedno pozitivnega dojemanja, saj je npr. v Stari Grčiji trgovanje veljalo za nelegitimno dejavnost; zasluge za to je imel predvsem Aristotel, ki je na trgovino gledal kot neugledno dejavnost. V 13. stoletju je za razvoj in moralno upravičenje trgovine veliko storil Tomaž Akvinski, ki je zavrnil poglede Aristotela, in zatrdil, da obstaja ogromno dobrih razlogov, da se določeni ljudje ukvarjajo izključno s trgovsko dejavnostjo. Koristi trgovine so očitne, saj je trgovina izvor materialne blaginje ljudi; prav tako trgovina zmanjšuje neenakosti in revščino med ljudmi, saj izpolnjuje njihove potrebe. Opredelil je tudi, da je ustvarjanje dobička v trgovini prav tako legitimno kot v drugih dejavnostih, seveda ob predpostavki delovanja v skladu z moralno sprejemljivi načini (Barry in drugi, 2014, str. 71-73).

Trgovanje je tesno povezano predvsem s produkcijo dobrin in storitev. »Počasno« trgovanje ni posledica primanjkljaja denarja v obtoku, temveč je posledica primanjkljaja proizvodnje podjetnikov. Da podjetniki lahko menjajo dobrine za denar, morajo v prvi vrsti to početi tudi ostali podjetniki. Zato v tržni ekonomiji velja, da je najprej na vrsti produkcija, ki oblikuje ponudbo; šele zatem se oblikuje potrošnja oziroma povpraševanje. Če podjetniki nič ne ponujajo, tudi potrošniki nimajo po nečem za povpraševati, kar bi seveda pomenilo odsotnost kakršnegakoli trgovanja. Izjemnega pomena je obstoj velikega števila podjetnikov, saj denimo prvi podjetnik lahko proda lastne izdelke drugemu za tisto, kar je ustvaril drugi. Sayev zakon definira, da produkcija odpira vrata novim podjetnikom in trgovanju. Dobre ne uspejo najti trga za prodajo le takrat, ko pravzaprav ostale dobrine niti niso bile »proizvedene«. Za trgovanje določene dobrine je temeljno, da obstajajo trgi tudi drugih, pa čeprav popolnoma različnih dobrin. Večji ko postaja »bazen« dobrin proizvajalcev, večja je tudi specializiranost vsakega ponudnika, tržne cene pa začnejo padati. Učinki trgovanja se povečujejo, če se spodbuja produkcija dobrin in storitev. Dobrina, ki je proizvedena, tako na skupnem trgu z ostalimi dobrinami postane predmet nakupa. Kupci pa si dobrine privoščijo le, če imajo zadostne dohodke, s katerimi lahko pokrijejo vsaj stroške prodajalca dobrine oziroma njegov zahtevan minimalni donos. V primeru, ko kupci nimajo dovolj dohodkov, to pomeni le eno, in sicer da produkcija v preučevani deželi ni zadostna. Trgovanje se v klasični literaturi povezuje predvsem z obstojem količine dobrin v deželah, in ne količine denarja, saj je količina denarja predvsem stranski produkt ustvarjene delavnosti. Trg obstaja pravzaprav le zato, ker je v kateremkoli trenutku razpoložljivih določeno število dobrin, ki jih kdorkoli z denarjem lahko tudi kupi. Predvsem pa trgovanje sloni na proizvodnji dobrin, ki stimulirajo potrošnjo (Kates, 1998, str. 28-33).

Koristi proste trgovine so izjemno velike, saj svobodna menjava prinaša koristi obema stranema. Če jih ne bi, se posamezniki ali podjetja sploh ne dogovorijo za trgovanje. Gre za splošno načelo ekonomske znanosti o trgovanju, katere temeljna značilnost je sicer krožnost. Temeljno načelo Adama Smitha na področju proste trgovine je predpostavka, da želijo prodajalci prodati svoje produkte ali storitve po čim višji ceni, kupci pa želijo želeni izdelek kupiti najceneje, kjer je le to mogoče. Ali drugače; človek želi za dobrino, ki je na voljo na

trgu in je posledica delitve dela delati čim manj časa; to pomeni, da želi s svojo delavnostjo kupiti kar se da veliko dobrin. To načelo je pomembno predvsem za prosto mednarodno trgovanje. Prosto trgovino določene države definirajo predvsem odločitve vlad, saj lahko vlade s svojimi določili na takšen ali drugačen način omogočijo in spodbudijo prosto trgovanje znotraj države in z drugimi državami; obenem lahko z nekaterimi restriktivnimi ukrepi prosto trgovino tudi onemogočajo in jo zadušijo. Prosta mednarodna trgovina je mogoča le ob odsotnosti restrikcij, kot so tarife, kvote in subvencije. Velika Britanija je svoj razcvet v 19. stoletju doživela predvsem na račun proste trgovine, saj so odpravili žitne zakone, ki so bili namenjeni zmanjševanju uvoza pšenice in ohranjanju visokih cen domačih pridelovalcev. Ob liberalizaciji in vzpostavitvi proste trgovine pridobijo koristi vsi. Potrošniki plačujejo nižje cene, saj se na trgu pojavljajo cenejše alternative. Vsak potrošnik ima cilj kupovati izdelke čim ceneje in delati zanje čim manj časa; največja prednost proste trgovine je izbira med mnogimi izdelki praktično vseh proizvajalcev in trgovcev na svetu. Prosta trgovina na ta način ustvarja visoko stopnjo konkurence med podjetji, kar posledično spodbuja inovacije in vrednost, ki jo dobijo v zameno za svoj denar tako potrošniki kot proizvajalci. Prosta mednarodna trgovina, ki je svobodna vseh politično usmerjenih restrikcij predstavlja osnovo za složne odnose med narodi. V takšnem primeru prevladuje sodelovanje, saj med seboj vsi trgujejo svobodno in po za vse sprejemljivih pogojih. Nasprotno, kadar vladne oblasti določajo pogoje trgovanja, začnejo prevladovati spori. Tako vsak trgovinski posel lahko postane potencialni spor med vlada. Države, ki verjamejo v gospodarsko svobodo in napredek, v prvi vrsti s svojimi sistemskimi ukrepi podpirajo tradicijo prostega trgovanja (Butler, 2015a, str- 71-80).

1.4.3 Spontani red

Spontani red je rezultat prostovoljnih aktivnosti posameznikov, ki med seboj sodelujejo; vsakdo pa zasleduje svoje lastne koristi. Spontani red je ključna ideja in temelj klasičnega liberalizma in tradicije koncepta prostega trga. Ideja je vzniknila sicer že v srednjem veku, a se jo v sodobnem času najtesneje povezuje s predstavniki škotskega razsvetljenstva v 18. stoletju, kot so Adam Ferguson, David Hume, Bernard Mandeville in Adam Smith. Bistvo spontanega reda narekuje ureditev, ki ni plod človeškega načrtovanja in namenov, temveč je posledica človeških dejanj vsakdanjega življenja. Spontani red je tesno povezan z individualizmom, saj vsak posameznik s svojimi nenehnimi izbirami na trgu tako na strani potrošnje kot vlaganj nenehno oblikuje, ohranja, kot tudi spreminja sedanjo podobo socialnih vzorcev družbe. Tradicija, izkušnje in splošne norme človekovega delovanja so tiste, ki same po sebi najbolj usmerjajo posameznike v primerno družbeno ravnanje. Naravni proces in nepredvidljivost posameznikovih odločitev je torej temelj spontanega reda na prostem trgu, kjer se cilji in nameni nešteti posameznikov sami nenehno koordinirajo in usklajujejo. Cenovni mehanizem je sredstvo, ki omogoča tovrstno usklajevanje na prostem trgu. Von Mises poimenuje vsakdanje, bodisi še tako majhne nakupe posameznikov na trgu kot nenehne referendum, ki dajejo proizvajalcem signale za prihodnost. Bistvo značilnosti pravil, ki vladajo v spontanem redu, je to, da so plod nenehnega odkrivanja v procesu

delovanja posameznikov; za razliko od vladnih zakonov se ta pravila oblikujejo od spodaj navzgor in ne obratno; značilnost vladnih zakonov je pogosto nesvobodno kreiranje. Proces odkrivanja je posledica decentraliziranih informacij, ki so značilnost prostih trgov in posledično spontanega reda. Neprisilno sodelovanje posameznikov dolgoročno prinaša evolucijski razvoj zakonov in institucij, ki gredo skozi proces preživetja, saj se obdržijo le tiste institucije in pravila, ki so najustreznejša. Socialne strukture in vzorci v spontanem redu nastajajo neodvisno od naših želja; naša dejanja odločajo o tem, kakšen bo genetski razvoj institucij in njihovo nadaljnje preživetje. Že Smith in predvsem kasnejši avtorji klasičnega liberalizma omenjajo, da prosti trgi brez interveniranja države ustvarjajo tudi določeno stopnjo brezposelnosti prebivalstva, ki jo imenujejo tudi naravna in je pravzaprav tranzitna, saj ljudi stimulira k učenju in pridobivanju novih znanj in spretnosti, ki jim nadalje prinesejo boljše zaposlitvene možnosti in plačilo na trgu (Barry, 1982).

Ljudje nenehno stremimo k izboljšanju svojih razmer; najučinkovitejši način za doseg tega je sodelovanje z ostalimi posamezniki. V spontanem redu k temu napeljuje posameznikova omejenost moči in lastnih sposobnosti; z istimi omejitvami in cilji izboljšanja razmer se srečujejo vsi posamezniki, kar predstavlja naravno težnjo za sodelovanje. Po zaslugi sporazumov v različnih oblikah so vsi udeleženci tržnega procesa usmerjeni v družbeno sprejemljivo in hkrati tudi odgovorno dejanje, ki se oblikuje v posamezni družbi. Delodajalci ob neprimernem vedenju in pogojih dela izgubijo zaposlene, dolgoročno pa lahko tudi potrošnike ter s tem posel. Spontani red vodi v gmotne in neosebne odnose; cenovne kalkulacije omogočajo, da se ekonomska svoboda tudi realizira. Sporazumi so najpomembnejši vzvod spontanega reda in družbe, saj nadomestijo družbo statusa, kast in ukazovalnosti. Preko tržne ekonomije se uveljavi spontani red brez načrta; tržna tekmovalnost vključuje in obenem usklajuje množice ljudi v družbi naravne svobode. Spontani red prinaša ekonomsko modrost; vloga države v tem spontanem redu ni obvladovanje poslov med posamezniki, temveč skrb za pravičnost med posamezniki, ki opravljajo svoje posle. Vsak posameznik v okviru spontanega reda uporablja svojo delavnost na način, ki mu bo prinašal največjo vrednost in korist; ker si vsak želi imeti nad svojo delavnostjo in kapitalom pregled, stremi k temu, da zaposluje in vlaga čim bližje domu, kar nehote povečuje delavnost, zaposlenost in blaginjo lokalnega okolja (Baker in drugi, 2012).

Adam Smith delež uspešnih podjetnikov povezuje predvsem z dejstvom, da se človek trudi za povečevanje lastnih koristi in neguje zasebno last. Vodilo preudarne porabe prevladuje praktično pri vseh ljudeh ob vseh priložnostih, pri nekaterih ljudeh pa skoraj ob vseh priložnostih, medtem ko je pri večini ljudi očitno, da vodilo varčnosti pri posameznikih ne le prevladuje, če bi gledali povprečje njihovega življenja, temveč prevladuje zelo močno. Pozornost, prijaznost in naklonjenost soljudi spodbuja ljudi, da svoj čas vlagajo v nova znanja in spretnosti, ki jim bodo v prihodnje prinašala nove koristi in odobravanje soljudi in skupnosti. Napredek podjetnika je tudi napredek skupnosti, zato se ljudje trudijo pridobiti spoštovanje in naklonjenost predvsem preko pridobivanja novih znanj in spretnosti, kar jim v prvi vrsti prinaša lastne koristi in nehote povečuje tudi blaginjo družbe. Naravna skrb

človeka po mnenju Smitha je vedenje nad lastništvom kapitala, tj. upravljanje in s tem povezano uspešnostjo podjetja in morebitnimi stečaji na drugi strani. Namreč, število preudarnih in uspešnih podjetij je povsod na svetu dosti večje od nepremišljenih in neuspešnih. Navkljub splošnim pritoževanjem nad pogostostjo stečajev Smith trdi, da pomenijo posamezniki, ki jih doleti ta usoda, le majhen delček vseh tistih, ki se ukvarjajo s trgovinsko dejavnostjo in ostalimi posli; morda ni večji niti od ene tisočine. Smithovi zapisi nas učijo, da je stečaj včasih veljal za najhujšo in najbolj ponižujočo katastrofo, ki more doleteti nedolžnega človeka. Zato je večina ljudi bila že tedaj in je tudi še v sedanosti dovolj previdna, da se ji želi ogniti. Smith je zapisal, da ljudje želijo imeti čim večjo preglednost nad lastnim kapitalom, kar pomeni, da želijo imeti ta kapital tudi blizu očem; na tak način se nehote, naravno in spontano razvijajo lokalna okolja vsepovsod po svetu (Smith, 2010, str. 246).

2 PRAVNE ZNAČILNOSTI PROSTOTRŽNIH GOSPODARSTEV

2.1 Vladavina prava kot temelj prostotržnih gospodarstev

Liberalna teorija poudarja pomen prostosti in svobode sklepanja raznih razmerij med posamezniki, ki skupaj sodelujejo in se povezujejo s ciljem pridobiti lastne koristi. Toda svoboda sklepanja razmerij in razcvet ekonomskih aktivnosti ni mogoč brez pravno institucionalnih okvirjev. Naloga države v najbolj splošnem smislu je vzpostavitev in zagotavljanje miru, svobode in dosledno spoštovanje lastninskih pravic posameznikov. Vse to so temelji koncepta prostega trga, saj mora biti ljudem prepuščeno svobodno in prosto odločanje o sklepanju poslov in pogodb. Pravna država ne pomeni odprave ali omejevanja svobode, temveč pomeni ohranjanje in razširjanje svobode. Neobstoj vladavine prava in s tem povezanih zakonov bi pomenil neobstoj svobode. Svoboda v ekonomskem in splošnem smislu pomeni predvsem prostost posameznikov pred omejitvami in nasiljem drugih. Pomeni tudi svobodno urejanje lastne osebnosti, razpolaganja z zasebno lastnino po lastnih željah, kot tudi življenje po lastnih načelih znotraj veljavnosti zakonov. Bistvo svobode je, da lahko posameznik sledi svoji lastni volji. Človekova svoboda je v vladavini prava zajamčena s človekovimi svoboščinami. Vladavina prava je zares vzpostavljena in funkcionira transparentno takrat, ko vladajo zakoni in ne ljudje. Odločitve na podlagi glasovanj večine ni pravilo vladavine prava, saj se v vladavini prava odloča s pomočjo prava in zakonov in ne z večinsko podporo. Zakon v vladavini prava mora biti nad vsemi zadevami; npr. osredinjenost oblasti v glasove ljudi ne predstavlja demokracije. Razlog tiči v tem, da morajo biti odredbe po svojem obsegu splošne in se ne smejo osredinjati na določeno skupino ljudi, kot morajo biti v procesu odločanja čim bolj neodvisni od politične oblasti. Vladavina prava zasleduje načela določenosti, trdnosti in izvedljivosti zakonov. Vladavina prava je predvsem več kot le konstitucionalizem, saj zahteva skladnost zakonov z določenimi načeli, kar v praksi pomeni, da tudi popolna skladnost z zakoni ni dovolj. Namreč, če zakon podeljuje oblastem neomejena pooblastila za ukrepanje po lastni presoji, pomeni, da so vsa

njihova dejanja zakonita, vendar je to v hudem nasprotju s skladnostjo vladavine prava. Sodnik v vladavini prava pomeni le usta, skozi katera govori zakon. Ljudje v splošnem in ekonomskem smislu spoštujejo zakone z namenom biti svobodni, zato je najpomembnejše načelo vladavine prava splošnost pravil. Kadar začne država strogo posegati v ekonomsko življenje posameznikov, se v splošnem v prvi vrsti oslabi predvsem strogost prava in lastninskih pravic posameznika. Vladavina prava v ekonomskem smislu nalaga na eni strani zakone in pravilnike, ki morajo imeti izključno veljavo za prihodnost in ne za preteklost; pristojnosti vseh državnih uradnikov v vladavini prava morajo biti jasno določene z zakoni. Bistvo osebne svobode, razvoja prostih trgov in gospodarskega razcveta je osredinjanje parlamenta na najbolj osnovno in obenem najpomembnejšo nalogo, in sicer zagotavljanje svobode ljudem pred samovoljo oblasti. Izvajanje tovrstne naloge je ključ do uspešnosti vladavine prava (Hayek, 2012, str. 245-255).

Vladavina prava vse ljudi obravnava enako, kar predstavlja moralno enakost, ki so ji priča državljani svobodne družbe. Vsi ljudje imajo pravico sprejemanja odločitev za sebe in pravico, da jih ostali ljudje obravnavajo spoštljivo in uvidevno. V vladavini prava obstajajo poleg moralne enakosti še enakost pred zakonom, politična enakost in enakost možnosti. Enakost pred zakonom ščiti človeka in ga obravnava ne glede na njegov spol, religijo, barvo kože, premoženje itd. Politična enakost se izraža v tem, da vsi ljudje lahko volijo in se potegujejo za politične funkcije. Obstoj in spoštovanje svobode govora je temeljno za politično enakost, saj lahko kandidati, ki so kritični do oblasti, le tako prosto nastopajo in izražajo svoja stališča. Kot zadnja, enakost možnosti v svobodni družbi, pomeni, da ne obstajajo samovoljne ovire za delo, šolanje, izobraževanje ali kakršnegakoli drugega načina do osebnega napredovanja. Tovrstna štiri načela enakosti so v grobem najpomembnejši elementi vladavine prava, ki tvorijo svobodne družbe in predstavljajo temeljna izhodišča za razvoj delovanja prostih trgov. Prosti trgi spodbujajo predvsem različnost idej in življenjskih slogov posameznikov, zato je strpnost v okviru vladavine prava bistvena. Države na različne načine varujejo vladavino prava; pogosto je vzpostavitev varovana s pisno ustavo in sodnimi postopki, ki temeljijo na občem pravu in precedenčnih primerih; svobodne družbe varuje tudi osnovna zavezanost k naravni pravičnosti. Sistemi vladavine prava imajo cilj pravičnosti avtoritete, splošne sprejetosti, jasnosti in načelnosti. Vse to določa, kako zares je objektivna vladavina prava v določeni državi. V gospodarstvu ima vladavina prava izjemno vlogo, saj je stopnja zahtevnosti poslovanja v določeni državi odvisna prav od te. Blaginja prebivalstva je odvisna od prostosti trgovanja med ljudmi, privabljanja poslov in vlaganj iz tujine; pomembna je preglednost davkov in predpisov, kako lahko je ustanoviti podjetje, prijaviti premoženje, trgovati čez meje države, kot tudi kakšna je raven korupcije med državnimi uradniki (Butler, 2015b, str. 90-105).

2.2 Pomen ustave in individualizma

Ustava je v okviru prostih trgov pomembna predvsem zato, ker odraža in varuje človekove najpomembnejše pravice in svoboščine; kot nam je že znano, je obstoj in spoštovanje

človekovih pravic temelj koncepta prostega trga, čemur so se posvetili predvsem znameniti avtorji 20. stoletja na področju liberalizma; mednje pa sodi tudi F. A. Hayek. Hayek opredeljuje, da se je človeštvo iz dolgega in tudi bolečega izkustva naučilo, da potrebuje pravna ureditev svobode določene značilnosti. Ravno ustava in ustavne določbe so tiste, ki utegnejo oteževati kakršnekoli posege v vladavino prava. Ustava ima predvsem vlogo preprečevanja nenamernih kršitev, ki jih lahko povzroča formalna zakonodaja. Hayek strukturno in empirično prikaže, da je ustava skupen ideal, ki ga deli in nesporno sprejema večina v pravem pomenu besede; predstavlja osnovo za vladavino prava, ki lahko učinkovito deluje le, če postane tudi del moralne tradicije skupnosti ljudi. Za varovanje ustave je zelo pomembno javno mnenje, saj se začne v trenutku, ko si ljudje prenehajo prizadevati za ohranjanje in izvajanje svoboščin prikazovati ideal ustave in vladavine prava kot neuporaben in nezaželen ideal, kar prinese izginjanje ustavnih svoboščin; to pomeni, da družba hitro zdrkne v stanje in položaj samovoljne tiranije. Ustava in njeni elementi so tisti, ki zares varujejo slehernega posameznika pred vdorom v njegove pravice in svoboščine, saj vladavina prava le omejuje oblast pri njenih dejanjih prisile; tisto, kar človeka zares varuje, je ustava. Hayek pogosto opozarja, da je pojem svoboda sicer izjemno širok, interpretativen in pogosto tudi precej subjektiven. Absurdno je svoboda povezana s pojmom prisile, ki se ji je v določeni meri tako rekoč nemogoče izogniti. Zato je naloga politike prizadevanje za svobodo, kar z drugimi besedami pomeni tudi zniževanje stopnje prisile oziroma škodljivih učinkov, ki jo ima prisila. Svoboda se navezuje izključno na človekov odnos do soljudi. Hayek ima do prisiljevanja oz. prisile zelo strogo stališče, saj prisila pomeni edino kršitev svobode. Ustava s svojimi določili svobode predvsem predpostavlja posameznikovo zagotovljeno področje zasebnosti in s tem področjem povezan splet pogojev, kamor drugi nikakor ne smejo posegati (Hayek, 2012, str. 308-332).

Individualizem je termin, ki opisuje razmerje med posameznikom in kolektivom v posamezni družbi. Individualizem postavlja v ospredje osebne interese in ne skupne cilje skupnosti. Kulture individualizma izpostavljajo pobude, namere in dosežke posameznikov; aktivnosti v taki družbi so vedno plod prizadevanj posameznikov, torej od spodaj navzgor. V individualističnih kulturah posamezniki skrbijo za lastne koristi in interese in se načeloma ne ozirajo kolektivne interese. Beseda individualizem sama po sebi naslavlja posameznika individualista kot najpomembnejši člen in element prostotržnih gospodarstev. Izjemnega pomena je zavedanje, da ekonomija obstaja na ljubo človeku in ne obratno. Ta zakonitost je v sodobnem svetu pogosto prezrta, saj smo ničkolikokrat priča poskusom ekonomistov in politikov, ki želijo preko znanosti in agregatov dirigirati gospodarstvu v imenu revnejših ljudi. Posameznik je namreč osrednji akter ekonomije, zato je poskus z ekonomskimi teorijami odriniti posameznika na rob obsojanja vredno. Ob neupoštevanju oziroma »odstranitvi« posameznika kot osrednjega ekonomskega akterja je odstranjeno tudi gospodarstvo. Vsak posameznik ima lastne preference, potrebe in želje ob določenem času, zato je le sistem, ki ceni izbiro posameznika in prednostno pravico človeka zmožen utemeljevati pravo in pristno ekonomsko vedo. Človekovo dostojanstvo je načelo in vodilo individualizma, ki ga je potrebno varovati in negovati. Nasproti konceptu individualizma je

kolektivizem, ki želi v prvi vrsti načrtno želi uničiti predvsem človekovo dostojanstvo. Individualizem kot ekonomska in družbena ureditev pomeni nenamerno usklajevanje etičnih, antropoloških, pravnih in ekonomskih vidikov. Najpomembnejši produkt individualizma je oblikovanje nenačrtovanih neformalnih kot tudi formalnih pravil, ki omogočajo ljudem z različnimi vrednotami in z različnimi prepričanji skupno bivanje. Tovrstna pravila, ki so bodisi formalna bodisi neformalna morajo biti sestavljena tako, da slehernemu posamezniku omogočajo uresničitev lastnih ciljev. Individualizem je navkljub vsem nasprotnim poskusom v preteklosti edina pot do svobode, tako splošne kot politične in ekonomske. Individualizem omogoča razvoj vseh moči, talentov in spretnosti pri posamezniku in nadalje pri narodu kot celoti. Trajni temelj blagostanja celote naroda temelji na blaginji posameznikov, zato morajo biti vsa sodobna pravila in politike usmerjene in oblikovane individualistično. Glas in razum individualizma sta bila v 20. stoletju Ludwig von Mises in F. A. Hayek, saj sta venomer poudarjala preudarnost, svobodo in sožitje ljudi, ki bi ga lahko dosegali, če bi dovolili svobodno povezovanje posameznikov. Individualizem dolgoročno prinaša sodelovanje in povezovanje ter preprečuje navzkrižje med skupinami ljudi (Baker in drugi, 2012).

Individualizem ima predvsem družbeno, psihološko in filozofsko komponento, saj individualizem in von Mises vztraja pri zahtevi, da nikoli ne zatrujemo ničesar razen nedoločnosti in negotovosti človeške vednosti. Von Mises venomer poudarja, da ekonomija človeku in narodu ni dana vnaprej, temveč se sproti oblikuje in spreminja. Individualizem poudarja obstoj občega razuma, ki je voden s strani človekovega umevanja otipljivega sveta in sklepanja. Individualizem je sicer naravno zakoreninjeno v človeku že od vselej, a so v preteklosti poskušali človeka opredeliti kot ekonomskega akterja, ki se na določljive načine odziva na zunanje spodbude; učinke in delovanje so želeli zajeti agregatno, jih meriti »objektivno« in določiti kvantitetno. Razum posameznika opredeljuje von Mises kot orodje, s katerim si vsak drugače razlaga svet in tudi orodje, ki posamezniku pomaga izboljšati svoj obstoj. Individualizem je odgovor na vprašanje, zakaj je ekonomija kot veda tako zahtevna, kompleksna in v določeni meri tudi nerešljiva. Um drugega človeka in njegovo delovanje ni dostopno neposrednemu opazovanju in preučevanju, saj je lastni um človeka tudi edini um, do katerega imamo neposreden dostop in v katerega se lahko poglobimo ter o njem razmišljamo. Von Misesova razlaga dejanja posameznika je razum, ki je usmerjen v cilj; vsa dejanja tako ekonomska kot neekonomska imajo značilnosti časovne omejitve, povezanosti in negotovosti o poteku dogodkov. Individualizem nam torej v ekonomskem smislu predstavlja posameznika, ki tehta med različnimi možnostmi in se odloči na podlagi preferenc v izbranem času; negotovost in nepredvidljivost sta ključni, saj von Mises opozarja, da se morda posameznik tudi v identičnih pogojih ob drugem času odloči povsem drugačno, kot se je prvič (von Mises, 2012, str. 311-316).

2.3 Ekonomska in politična svoboda

Milton Friedman se je v 20. stoletju trudil prikazati obstoj povezave med ekonomsko in politično svobodo. Med njima je zelo tesna vez, kar Friedman pojasnjuje s tem, da je obstoj ekonomske pogojen z obstojem politične, in obratno. Splošno prepričanje o materialni blaginji kot zgolj ekonomskemu problemu in svobodi posameznika kot le političnemu problemu je zmotno. Individualne svoboščine so po mnenju Friedmana lahko zagotovljene le v demokratičnih družbah. Ekonomska svoboda je pravzaprav nujen pogoj za dosego politične svobode in je obenem tudi sredstvo, s katerim se tlakuje pot do politične svobode. Pridobivanje raznih poklicnih dovoljenj za opravljanje dela in kmetovalec, ki mu ni dovoljeno posejati toliko pšenice, kot si je sam želi, sta dva izmed primerov kratenja ekonomske svobode. Ekonomska svoboda je sredstvo za dosego politične svobode predvsem zaradi posledic menjalnega gospodarstva, ki prinaša neposredne ekonomske svoboščine; leto posledično prinaša razpršitev moči. Z decentralizacijo se istočasno oblikuje politična svoboda; ob ločevanju od politične moči se omogoča nadzor ene nad drugo. Friedman navaja, da so se v družbah, ki so bile politično svobodne, gospodarske aktivnosti venomer opravljale v eni izmed oblik prostega trga. Prosti trg, bi lahko zatrdili, predstavlja nujen pogoj politične svobode, ni pa zadosten. Kot dokaz Friedman navaja Italijo, Španijo in Nemčijo v prvi polovici 20. stoletju ter carsko Rusijo pred prvo svetovno vojno, kjer so zasebni podjetniki predstavljali dominantno obliko ekonomske ureditve, kar torej pomeni svobodno ekonomsko ureditev, vendar je obenem vladalo stanje nesvobodne politične ureditve in represije takratnih oblasti. Svobodo posameznika lahko jemljemo kot glavno merilo presojanja družbene ureditve in s tem povezane politične svobode. Politično svobodo formulira Friedman kot produkt ustave in vladavine prava, ki ju opisujem v prejšnjih odstavkih in ne pomenita nič drugega kot odsotnost prisile enega človeka nad drugim. Friedman enega izmed načinov doseganja politične svobode vidi predvsem v decentralizaciji oblasti. Ob kombinaciji z razpršeno ekonomsko močjo le-ta lahko predstavlja nadzorni instrument politične svobode (Friedman, 2011, str. 7-15).

Politično svobodo posameznika opredeljujemo kot volilno pravico, možnost potegovanja za politične funkcije in svobodo izražanja lastnih političnih stališč. Z drugimi besedami pomeni politična svoboda tudi neuporabo prisile, diskriminacije in kaznovanja tistih, ki nasprotujejo aktualni politiki. Ker vsaka politična zamisel potrebuje financiranje za morebiten uspeh, predstavlja prosti trg vlogo varuha politične svobode. V zaprtih sistemih so prebivalci večinoma zaposleni v državnih podjetjih in so ob morebitnem zavzemanju za drugačno politiko od uradne soočeni z možnostjo izgube službe in morda tudi svobode. Na ta način je posameznikom tako rekoč onemogočeno prosto politično izražanje. Nasprotno so v lahko prostotržnem sistemu za promocijo idej in nadaljnji uspeh dovolj že majhni zneski in zavzemanje majhnega števila posameznikov. Ekonomska in politična svoboda sta komplementarni, saj so sodobne ekonomske družbe načeloma tudi dokaj politično svobodne; izjemo v sodobnem svetu najdemo denimo v primeru držav Tajvana in Singapurja, ki imata

visoko stopnjo ekonomske svobode, ampak sta z vidika politične svobode izjemno omejeni državi (Lawson & Clark, 2010).

2.4 Razvoj neformalnih pravnih sredstev ob odsotnosti države

Temelj prostih trgov in razmerij, ki jih posamezniki sklepajo med seboj in pravnimi osebami, je spontanost in postopnost odkrivanja. Na ta način se je sčasoma tudi izoblikovalo gospodarsko pravo, ki pa ima namesto zapovedovanja vlogo praktičnega in racionalnega reševanja nastalih težav, ki so nastale zaradi pogodbenih obveznosti. Splošno in kontinentalno pravo sta prevladujoči obliki sedanjih pravnih sistemov, ki pa se med seboj precej razlikujeta, saj drugi deluje na osnovi predpisov in bolj striktnih določil, medtem ko splošno pravo tržnim udeležencem vnaprej ne zapoveduje različnih struktur, ki jih morajo denimo proizvajalci implementirati že pred bodočim poslovanjem, temveč deluje na osnovi precedenčnih primerov, iz katerih se vlečejo smernice in vzporednice do obravnavanega primera posebej. Pravo trgovcev s svojimi institucijami je najboljši dokaz razvoja neformalnih pravnih sredstev, saj sega začetek »lex mercatoria« vse v 10. stoletje, ko je ta oblika nastala iz potreb mednarodnih trgovcev po uresničevanju koristi menjave brez prisotnosti države. Sodobne mednarodne gospodarske pogodbe sledijo temu učinkovitemu sistemu neformalnih kazni v obliki bojkota ali izločitve, saj večina pogodb vsebuje klavzule o arbitraži in imenujejo zasebna arbitražna združenja kot tista, ki v primeru spora odločajo (Michaels, 2007).

Ob odsotnosti države oz. formalnih pravil so se kot prva spontano oblikovala pravila proti kršitvam in goljufijam. Tovrstna pravila temeljijo na predvidevanju drugačnega vedenja posameznikov ob pričakovanih večkratnih poslovnih odnosih oz. »ex nihilo«. Ta spontana pravila se uporabljajo predvsem v mednarodni trgovini in trgovskih sporazumih, ki temeljijo na večstranskem sankcioniranju. Primer tega sta bilateralna in multilateralna kazen, ki sta najpogosteje v obliki bojkota ali embarga. V enkratnih sodelovanjih je goljufije težje preprečiti, a mednarodna trgovina pravzaprav deluje po načelu večkratnosti; sloves je tisti zasebni mehanizem, ki podjetnike usmerja k poštenemu delovanju in izpolnjevanju dogovorov. Po svetu se je v zgodovini trgovanja razvilo več mednarodnih trgovinskih združenj; najbolj znani in vplivni sta Mednarodna trgovinska zbornica in Stockholmska gospodarska zbornica. Za mednarodno trgovanje je značilno zelo omejeno ali pa sploh odsotno državno varstvo pogodb; poleg tega je pravno uveljavljanje pogodb zelo drago in pogosto tudi zamudno, zato so neformalni instrumenti prostega trga tisti, ki trgovcem sloves povečujejo ali zmanjšujejo, za spontano delovanje pravzaprav ključni. Mednarodni trgovinski sistem torej deluje predvsem preko prenašanja informacij po mreži. Ključna pravna značilnost prostotržnih gospodarstev so pravni pogoji in okolje, ki dopušča kršitve pogodb in ne sili pogodbenih strank v togo izvajanje pogodb, če katerakoli stran na določeni točki ugotovi, da bodo koristi izpolnjevanja pogodbenih obveznosti premajhne. Zato je namesto prisilnega uveljavljanja pogodb na voljo denarni zahtevek za nadomestilo škode, kar pomeni, da podjetnik s kršenjem pogodbe lahko nadaljuje, če je zato pripravljen plačevati

odškodnino. Bistvo pravnih sredstev gospodarskega prava na prostem trgu je zamenjava »zapovedi« z možnostjo izbire. Na prostem trgu pogodbo skleneta trgovec in kupec zaradi ekonomske menjave, ki se bo med njima zgodila. Pravna pogodba jima predstavlja le pravni institut, ki menjavo olajša in ni bistvena sestavina trgovskega razmerja. Bistvo je ekonomska menjava, ki se bo zgodila med trgovcem in kupcem. Prosti trgi napak ne jemljejo kot napačno usmerjenih ali zavajajočih naključij, temveč kot bistven del procesa. Sklepanje pogodb temelji na omejeni racionalnosti odločitev, zato pogosto pride do spoznanja napačne odločitve. Prilagajanje obveznosti strank, ki so sklenile pogodbe brez uporabe pravnih sredstev, je zato osnovni mehanizem učinkovitosti tržne ekonomije. Dopusčanje kršitev je glavna funkcija pogodbenega prava na prostem trgu, saj zavedanje, ki ga ima tožnik do dejstva, da bo tožena stranka v primeru kršitve pogodbe povrnila neto pričakovani dobiček v obliki odškodnine, ustvarja pogoje za tržno učinkovitost, alokacijo in podjetniški proces (Barry in drugi, 2014).

3 GOSPODARSKI INTERVENCIONIZEM

Ironično je intervencionizem tema, ki se ji ob konceptu prostega trga pravzaprav niti ni možno izogniti. Liberalna teorija nalaga državi vlogo vzpostavitve in ohranjanja miru, svobode in lastninskih pravic. Države že zaradi specifičnosti storitev in dejavnosti zelo pogosto posegajo v denimo področje pokojnin in zdravstva. Vsekakor je potrebno omeniti regulacijo denarja v obtoku, ki mora biti pod budnim očesom nadzornega organa. Vlade se torej vključujejo v področja, ki so morda preveč »delikatna«, da bi jih urejal trg. Pa vendarle, ali obstaja zares panoga, področje ali dejavnost, ki je trg v resnici ni zmožen učinkovito pokrivati in na svojstven način pravilno alocirati sredstva? Registri, poklicna dovoljenja, certifikati in licence so znani sistemski pristopi, ki jih vlade pogosto navajajo kot bistvene za zagotavljanje in ohranjanje določene stopnje kakovosti v panogi, na katero se nanašajo; čestokrat se izkažejo za ravno nasprotno, saj so to omejevalni pristopi dela, ki na trgu omejujejo ponudbo in dolgoročno kakovost zmanjšujejo, saj z omejenostjo dela zmanjšajo obseg dostopnosti večjemu številu ljudi. V 20. stoletju se je v akademskih vodah proti intervencionizmu ustvarilo močno nasprotovanje in odpor tako v ZDA kot v Evropi, kjer so vlade postopno preko intervencionizma ustvarile družbeni red v obliki socializma, kar je v obdobju 30. let eskaliralo vse do najbolj skrajnih oblik te ureditve. Lastninske pravice so temeljne in ob kakršnemkoli posegu države v to področje bi se morale v družbi prižgati vse rdeče luči. Vlade dandanes regulirajo gospodarstva predvsem z davčnimi orodji, subvencijami; mednarodno menjavo želijo pospešiti s trgovinskimi sporazumi ali pa jo s carinami in ostalimi omejitvami zmanjšati (Grinder & Hagel, 2004).

Ludwig von Mises navaja le dve možni družbeni ureditvi. Prva nastane spontano ob predpostavki, da so produkcijski faktorji v zasebni lasti in se sredstva alocirajo na tržni način. Druga ureditev je plansko gospodarstvo, ki je planirano in usmerjeno s strani vlade, ki odloča o obsegu proizvodnje itd. Bistveno je, poudarja von Mises, da tretje poti oziroma načina ni in ne obstaja. Možno je le eno ali drugo, saj se ob tem, ko vlade postopno posegajo v tržno

gospodarstvo, le-to počasi prevesi v podobo socialističnih družb. Tovrstna opredelitev odpira veliko vprašanj, saj smo v prevladujočem delu sveta deležni produkcije, ki je v zasebni lasti, vlade pa na različne načine prostemu sodelovanju posameznikov in podjetij vendarle postavljajo ovire. Intervencionizem stremi k ohranjanju zasebne lastnine v pomenu produkcije; glavno orodje intervencionizma so avtorativni ukazi v obliki omejitev in morebiti tudi prepovedi, ki imajo namen omejiti dejanja lastnikov produkcijskih faktorjev. Zakoni in drugi predpisi postanejo težavni, če lastniki zemljišč, kapitalisti in podjetniki ostanejo brez profitnih motivov in postanejo njihova sredstva orodje državnega načrtovanja. V takšne skrajnosti intervencionizem v tržnih gospodarstvih ne želi, saj želijo vlade predvsem ohraniti prednosti, ki jih produkcijska sredstva v zasebni lasti prinašajo. Namen posegov v gospodarstvo je predvsem omejevanje, s katerim vlade nameravajo ustvariti pomožni družbeni red, ki temelji na ravnotežju med zasebno in javno lastnino. S tem si želijo izogniti morebitnim »ekscesom« in »zlu« kapitalizma ter pridobivati vse prednosti iniciativ posameznikov in industrije, ki jih denimo socializem ne more priskrbeti (von Mises, 1929).

3.1 Vladne restrikcije in posegi v gospodarstvo

3.1.1 Centralizacija ekonomske moči preko državnih podjetij

Vlade imajo večjo preglednost nad gospodarstvom, kadar so politični centri odločanja bolj strnjeni oziroma koncentrirani. S tem povezana je implementacija in nadzor intervencionističnih ukrepov, saj države, ki so politično bolj centralizirane, praviloma uvajajo več restrikcij in kontrol v tržna gospodarstva. Skoncentrirana politična moč povečuje možnost nadzora političnih elit nad gospodarstvom. Za razvoj konkurenčnega tržnega gospodarstva je najpomembnejša razpršena ekonomska moč, kar pa je v politično centraliziranih državah težje dosegljivo. Vlade imajo manjši vpliv na gospodarstva v državah, kjer je prisotna dolgotrajna kultura zaupanja v prostotržne mehanizme, saj ljudje bolj zaupajo podjetniškemu in tržnemu procesu kot vladnemu poseganju v katerikoli element tržnega procesa. Težava centralnega intervencionizma ni v morebitni nenatančnosti izdelavi kalkulacij, temveč v tem, da tudi najboljši strokovnjaki, najnaprednejše metode in najzmogljivejši računalniki ne morejo opraviti naloge tako učinkovito, kot jo opravi tržni proces. Kalkuliranje in centralno razporejanje resursov ima največjo pomanjkljivost v tem, da ne prepušča posameznikom svobodne ekonomske odločitve. Državna podjetja so navkljub intenzivni privatizaciji v zadnjih treh desetletjih pomemben del sodobnih gospodarstev. Državno podjetje je tisto, kjer je vsaj 50 % delež v lastniški strukturi pod neposredno kontrolo vlade. V letu 2010 je bilo na Forbesovi lestvici od 2000-ih najboljših podjetij kar 10 % podjetij v državni lasti. V desetletnem obdobju od leta 2005 do leta 2014 je delež največjih globalnih podjetij, ki so v državni lasti, zrastel iz 9,8 % na kar 22,8 %. Države, ki imajo pod svojim okriljem največ velikih državnih podjetij, so Kitajska, Rusija, Brazilija in Indija; državna podjetja so poleg teh zelo značilna tudi za razvijajoča se gospodarstva; pomembno vlogo imajo tudi v evropskih državah, npr. v Nemčiji, Grčiji,

Franciji, na Finskem in Irskem. Najpogosteje se državna podjetja pojavljajo v panogah rudarstva, transporta, električne energije, telekomunikacij itd. Podjetja in njihovi lastniki najpogosteje sodelujejo na trgu predvsem zaradi profitnih motivov; pri državnih podjetjih je ustanovitveni motiv pogosto služenje javnosti v obliki javnih storitev. Težava državnih podjetij je predvsem v legitimnosti, kredibilnosti, etičnem korporacijskem upravljanju in pogostem nastanku konflikta interesov (Del Bo, Ferraris & Florio, 2016).

Spornost državnih podjetij je predvsem v upravljanju, managiranju in lastniški strukturi. Upravljanje je v državnih podjetjih največja težava, saj je izjemno zahtevno zagotoviti transparentno ugotavljanje ciljev in strateških usmeritev, ki jih želijo lastniki. Kdo pravzaprav v državnem podjetju je lastnik? Najpogostejši odgovor na to vprašanje je država; pomembna pa je definicija, kaj država sploh je. Država je v splošnem le posebna oblika entitete in skupka različnih pravil. Država ne more povedati, kaj naj bodo cilji podjetja. Drži, da so politiki oziroma vlada pravzaprav predstavniki ljudstva, saj so z njihove strani tudi izvoljeni, a na mestu je vprašanje legitimnosti. Upravljanje državnih podjetij je pogosto predmet spotike, saj ima nekaj posameznikov pod seboj pravzaprav neposredno kontrolo nad skoncentrirano ekonomsko močjo. Ker politični odločevalci niso angeli, kot to omenja Friedman in tudi oni skrbijo za lastne koristi, so podkupovanja in druge škodljive prakse pravzaprav pogoste. Z roko v roki državnim podjetjem sledijo tudi različne regulacije, ki omejujejo panoge; pogost rezultat je nastanek državnega monopola, ki prebivalcem zmanjša ali celo onemogoča izbiro; mnogokrat zataji dobava najbolj osnovnih količin najbolj osnovnih življenjskih dobrin. Državna podjetja tako po žepu na neviden in zahrbtn način pravzaprav oklestijo tiste prave lastnike, prebivalce določene države, saj zarezajo v zdravo tržno konkurenco. Urejanje transparentnega upravljanja v državnih podjetjih je zelo kompleksno in v nobenem pogledu ni tako učinkovito in enostavno, kot je to pri zasebnih podjetjih (Nutt, 2005).

3.1.2 Davčna politika v vlogi gospodarskega regulatorja

Davki so v gospodarstvih pravzaprav neizogibni in obenem tudi nujno potrebni, saj so osnova za delovanje države in s tem povezano vladavino prava, ki je steber prostotržnih gospodarstev. Država potrebuje financiranje za izvajanje tudi najbolj temeljnih nalog, ki jih državi nalaga liberalizem, saj za varovanje svobode, miru in lastninskih pravic potrebuje določena sredstva, ki so vedno plod takšnih ali drugačnih davščin. Držav, ki bi izrecno delovale le na teh treh področjih in vse ostalo prepuščale trgu, na svetu v sodobnem času pravzaprav ni. Vpletenost vlad v gospodarstva je torej večja; s tem povezan je tudi obseg davčnih politik držav, ki se raztezajo na zelo različna področja. Narodi z daljšo tradicijo prostotržne ekonomije imajo mnogo več gospodarskih panog in socialnih področij pokritih s tržno ekonomijo, kar posledično pomeni milejšo davčno politiko. ZDA in VB sta izraziti predstavnici; nasprotno so denimo zelo pogosto že ustavno formalizirane države večjega dela Evrope kot socialne države, kar seveda pomeni, da preko socialne politike razpolagajo z veliko socialnimi transferji; poleg tega običajno trgu ne prepuščajo zdravstva,

izobraževanja, železnic itd. Vse to pomeni državni aparat, v katerem je zaposlenih veliko število ljudi; financiranje v določeni meri poteka preko davkov in prispevkov. Več kot je področij, kamor davki posegajo in višje, kot so davčne stopnje, manj je med prebivalstvom prihrankov, ki so temelj za nastanek kapitalskih dobrin. Manj kapitalskih dobrin pomeni manj ustvarjenih dobrin in opravljenih storitev s strani posameznikov in prebivalcev, kar je povezano z razpoložljivostjo delovnih mest in zaposlenostjo prebivalstva. Pretirani davki torej posredno in morda nevidno, vendar z gotovostjo zmanjšujejo blaginjo prebivalstva, čeprav so morda preko socialnih transferjev prvotni in vidni učinki pozitivni in ugodni. Prava mera davščin je lahko zelo subjektivna tema; odvisna je od ustavne zasnove države in splošne kulture prebivalstva v smislu usmerjenosti k individualizmu ali kolektivizmu (Baker in drugi, 2012).

Progresivna obdavčitev dohodka prebivalcev je pogosta praksa držav, ki želijo s tem instrumentom ustvariti t. i. »nevtralni davek«, kot ga poimenuje von Mises, ki naj bi zmanjševal socialno neenakost med prebivalci. Tovrstna obdavčitev se v praksi izkaže za ravno nasprotno, saj deluje diskriminatorno in v nasprotju z alokacijo, ki jo sicer trg dosega sam. Obenem je pogosto implementiran relativno visok davek na dobiček; kombinacija progresivne obdavčitve in davka na dobiček prinaša zmanjšanje produktivnosti in zaposlenosti prebivalstva. Nadstandardni zaslužki in kapitalski dobički so najpogosteje ponovno investirani v nove kapitalske dobrine, kar se ne realizira, če vmes poseže invazijski davčni sistem, ki dolgoročno zavira razvoj regije; povrh so pogosto tisti ljudje, ki bi zares potrebovali pomoč preko socialnih transferjev, prezrti (von Mises, 2012, str. 730-732).

Klasična liberalna teorija torej predstavlja davke kot zaviralce razvoja gospodarstev; nasprotno temu se je v zadnjem obdobju v akademskih krogih razvilo odobravanje večje prisotnosti države v ekonomskih aktivnostih. Vse kompleksnejši svet tehnologije in digitalizacije zahteva tudi vse bolj izobraženo delovno silo, zato je vloga države postala med drugim tudi delovati kot aktiven most med delovno silo in podjetji. Avtorji sodobnih teorij o državi navajajo, da država ne bi smela delovati le na področju popravljanja tržnih nepravilnosti, temveč bi morala aktivno soustvarjati podjetniško okolje. Pri vsem je temeljno sodelovanje javnega in zasebnega, saj se poudarja, da država sama ne zmore zagotoviti učinkovitega in profitabilnega delovanja. Država v zameno za prispevano kritično maso kapitala na inovacijskem in izobraževalnem področju pridobi koristi predvsem preko socialne stopnje donosa, kar pomeni, da potrebuje manj sredstev za socialne ukrepe. Davki so sicer pogosto kamen spotike v splošni javnosti, zato je javno financiranje inovacij in izobraževanj smotrno predvsem zaradi dejstva, da imajo davkoplačevalci pred seboj otipljive rezultate javnih projektov, kar jih stimulira, saj imajo pred očmi takšne ali drugačne pozitivne socialne učinke javnih finančnih injekcij (Laplaine & Mazzucato, 2020).

3.1.3 Omejevanje tržnih cen

Tržne cene potrošnih in kapitalskih dobrin, storitev, cen dela in ostalih elementov se oblikujejo na podlagi podjetniškega procesa glede na ostale soodvisne faktorje, tako naravne kot družbene. Vlade v sistem tržnih cen posegajo pravzaprav pogosto in na različnih področjih; mesečna minimalna plača oziroma tržna cena dela je le eno izmed teh. Omejitve različnih tržnih cen, tako minimalnih kot maksimalnih, vlade pogosto utemeljujejo predvsem z dostopnostjo in razpoložljivostjo široki ljudski množici. Ničkolikokrat pa je rezultat omejevanja oziroma določitve tržnih cen ravno nasproten, saj je za omejitve na določeno skupino produktov ali storitev značilno zmanjšanje ponudbe. Vladni regulatorji želijo s cenovno regulacijo predvsem uravnati tržna neravnovesja, ki pa so v bistvu venomer produkt tržnega procesa, kar z drugimi besedami pomeni, da je trg pravzaprav vedno v procesu in nikoli ni v ravnovesju. Če bi trg kdaj dosegel ravnovesje, bi to pomenilo neobstoj možnosti podjetniškega dobička v panogi, do česar tudi nikoli ne pride, razen če vmes ne poseže država, npr. z dodelitvijo monopola. Zakaj je torej umetno oziroma vladno določanje ali omejevanje cen neprimerno in lahko celo škodljivo? Odgovor se skriva v dinamiki tržnega procesa, ki ni nikoli v mirovanju in ima lastne, nevidne alokacijske učinke. Tržni in podjetniški proces prinaša temelj za ekonomsko kalkulacijo, ki je bistvena za delovanje tržne ekonomije. Ekonomska kalkulacija je najpomembnejša za podjetnika, ki je v vlogi odločevalca o določeni poslovni ideji. Ta kalkulacija preko profita sporoča podjetniku, ali naj lastna sredstva v projekt vложи ali ne. Ob umetno določeni ceni katerekoli poslovne prvine podjetniki v prvi vrsti izgubijo profitni motiv, saj za določen produkt ali storitev ne morejo doseči takšnega profita, kot bi ga sicer ob odsotnosti poseganja države v cenovno dinamiko. Nezmožnost doseganja sicer razpoložljivega dobička pomeni usmeritev podjetnika v drugo skupino produktov ali storitev. Najnazornejši primer škodljivosti omejevanja cen dobrin in storitev je Afrika. Ta celina je v 20. stoletju sledila nasvetu o politiki regulacij cen najosnovnejših življenjskih dobrin z namenom cenovne dostopnosti vsem prebivalcem. Ker so bili pridelovalci žita navzgor regulirani s ceno, so svoje resurse, ki so jih uporabljali na področju pridelave žita izrabljali neučinkovito in neprofitabilno. Dolgoročna nepodjetnost sredstev podjetnike tako rekoč prisili, da se umaknejo iz trga, denimo žita, in se preusmerijo v drugo tržno dejavnost, ki morda ni regulirana. Tako so afriški pridelovalci žita sčasoma opustili žito in se preusmerili denimo v vzgajanje cvetlic, kjer so s svojimi resursi dosegali podjetniški dobiček. Centralizirana politična moč je v kombinaciji z nestabilnostjo in politiko reguliranja cen prinesla Afriki lakoto in pomanjkanje najosnovnejših življenjskih dobrin (Killick, 1973).

Podobna je logika pri določitvi minimalne plače; ob tovrstni omejitvi se na trgu dela namreč zmanjša razpoložljivost delovnih mest za prebivalce. Minimalna plača pri podjetnikih vpliva na ekonomsko kalkulacijo; po višjih stroških so praviloma pripravljene proizvajati manjše količine produktov oziroma ponujati manjši obseg storitev. Namen minimalne plače je raven, ki omogoča dostojno življenje v določeni državi; težava je, da ob minimalni plači pogosto ostanejo brez dela ravno tisti, ki bi ga sicer najbolj potrebovali in se jim na ta način

povzroči škoda, ki je sicer ne bi imeli, saj bi imeli delo in določeno plačilo, ki se sicer že naravno izoblikuje vsaj na ravni dobrin v deželi. O tem konceptu je pisal že Adam Smith v delu Bogastvo narodov, kjer opisuje, da podjetniki svojim zaposlenim tudi ob neobstoju formalne oziroma vladno določene minimalne plače nikoli ne plačujejo pod cenami dobrin na trgu, ki jih vsakodnevno potrebujejo v življenju; poleg tega jim ob preudarni porabi ostanejo tudi prihranki. Podjetniki so včasih predvsem usklajevali plačila za delo s cenami dobrin. Friedman opredeljuje, da minimalna plača od delodajalcev zahteva izvajanje diskriminacije nad osebami z nižjimi sposobnostmi. Nihče minimalne plače ne opisuje na tak način, vendar v resnici v prvi vrsti minimalna plača to je. Minimalna plača je sicer pogosto del rigidne delovne zakonodaje, ki v prvi vrsti otežuje odpuščanje, posledično pa tudi zaposlovanje, kar lahko povzroči zaskrbljujočo raven brezposelnosti. Resda delodajalci ne odpuščajo, vendar obenem tudi ne zaposlujejo. Tisto kar zaposlene v resnici varuje ni zakonodaja, temveč obstoj mnogih delodajalcev na trgu, ki so pripravljeni osebo z določenimi znanji zaposliti. Ker na trgu obstajajo drugi potencialni delodajalci je v lastnem interesu obstoječega delodajalca, da spoštuje zaposlene in jim plačuje polno vrednost njihovega dela. Če tega delodajalec ne počne, bodo zaposleni odšli k drugemu delodajalcu, ki jih bo pripravljen plačati primerno. Tržna konkurenca za storitve zaposlenih; to je v resnici tista prava zaščita zaposlenih (Friedman, 2011).

Podjetniki morajo za poslovni uspeh ključnim odjemalcem ponujati izdelke, ki jih odjemalci potrebujejo, želijo in cenijo. Določeni podjetniki delujejo le nekoliko nad lastnim pragom rentabilnosti, zato tudi zaposlenih ne plačujejo nadstandardno. Kot navaja Milton Friedman predvsem iz lastnih izkušenj njegove matere, slabše plačane službe v tržno razvijajočih se družbah predvsem delujejo kot odskočne deske za učenje in pridobivanje novih znanj; praviloma na takšnih delovnih mestih prihaja do visoke fluktuacije, saj ljudje venomer odhajajo po nove priložnosti. V okoljih, ki nimajo tudi nižje plačanih del, ljudje manj napredujejo, saj najpogosteje ostajajo dlje na delovnih mestih in se niti ne ukvarjajo z bistvenim izboljšanjem lastnih znanj in sposobnosti (Friedman, 1966).

3.1.4 Omejevanje dela preko certifikatov in licenc

Poleg certifikatov in licenc lahko med sredstva formalnega omejevanja konkurence na trgu uvrstimo tudi obvezne poslovne registre in razna poklicna dovoljenja. Tovrstna dovoljenja, licence ali certifikate je najpogosteje potrebno pridobiti z namenom izkazovanja določene kvalificiranosti in dokazane usposobljenosti za opravljanje določenega poklica oziroma dela. Države ob sistemu registrov, licenc in certifikatov računajo na prevladujoče koristi, ki jih ima tako država kot prebivalci iz naslova večje preglednosti in transparentnosti. Za pridobitev licence je denimo potrebno dokazati določena znanja bodisi predložiti potrdilo o končanem šolanju ali izobraževanju iz zahtevanega področja; podobno je tudi pri poklicnih dovoljenjih, pri katerih je morda za razliko od licenc potrebno plačati tudi določeno pristojbino. Država upravičuje obstoj sistema licenc in poklicnih dovoljenj kot način zagotavljanja določene ravni kakovosti in kredibilnosti ponudnikov storitev ali izdelkov.

Vendar se v praksi pogosto lahko prav licenciranja in poklicna dovoljenja izkažejo kot dvorezni meč na področju kakovosti. Pred to obrazložitvijo je potrebno poudariti, da licenciranje in ostala sredstva posegajo predvsem v ekonomsko svobodo posameznika, saj je pravica do opravljanja dela v licencirani panogi posamezniku močno okrnjena in ima ta pred seboj precejšnje birokratske ovire, ki lahko vzamejo veliko časa in sredstev za ugoditev. Omejevanje dela preko različnih sredstev je sicer že stara praksa. Adam Smith opisuje 18. stoletje in cehovska združenja, ki so za pridobitev poklicnega dovoljenja vajencem zapovedala kar sedemletno obvezno prakso pri mojstrih. S tem je bilo razpoložljivo delo v panogi zelo omejeno in regulirano; predvsem je ta omejitev šla na roko že obstoječim mojstrom, saj se je na ta način ustvarjal določen monopol. Privilegiran položaj obstoječih ponudnikov omogoča le-tem medsebojno dogovarjanje in postavljanje nerazumnih cen; hudo regulirana panoga z omejitvenimi sredstvi povzroča tudi pojav in razvoj dela na črno oziroma sive ekonomije. Obstoječi ponudniki zaradi velikih lastnih koristi omejene konkurence seveda zakonodajalce nagovarjajo in stremijo k temu, da je vstop novih ponudnikov čim bolj reguliran in otežen. Sistem, ki z birokratskimi ovirami zelo onemogoča vstop novih konkurentov na trg, pravzaprav vzpodbuja že obstoječe ponudnike k čim bolj ležernemu in površnemu delu, kar je glavni razlog za liberalni odpor proti vsem oblikam licenc, certifikatov in poklicnih dovoljenj. Prva posledica omejitve dela je torej zmanjšanje kakovosti in zvišanje cene potrošnikom, saj obstoječim izvajalcem privilegiran položaj to omogoča; druga posledica je nedostopnost storitev. Na tem področju se je v 20. stoletju boril Milton Friedman, ki med drugim opisuje strukturno uničenje dostopnosti in kakovosti zdravstva predvsem s strani zdravniške zbornice in njihovega sistema podeljevanja licenc (Kleiner, 2000).

3.1.5 Protekcionizem obstoječih podjetnikov

V tesni povezavi s protekcionizmom je t. i. ekonomska teorija regulacije. Teorija temelji na kritikah regulacije v 20. stoletju, saj so bili regulacijski režimi po nepotrebnem kompleksni, zahtevni, zapleteni, preveč obremenjujoči in ob vsem pogosto tudi napačno usmerjeni. Podobno kot pri licenciranju in poklicnih dovoljenjih se regulirane industrije in obstoječi ponudniki vedno borijo za vzpostavitev dodatnih ovir morebitni novi konkurenci. Tako so regulacijske agencije občutljive in izpostavljene »ugrabitvi«, kar pa prinaša t. i. »regulacijski neuspeh«. Ekonomska teorija regulacije opredeljuje regulacijo kot dobro, ki je razpoložljiva na političnem »trgu«; zagotavljajo jo politiki in birokrati, odvisno od povpraševanja tistih, ki bi jim ta regulacija koristila. Cena za to regulacijo je običajno določena oblika politične oziroma volilne podpore. Protekcionizem je sicer le ena izmed oblik regulacije, ki jo imajo vlade na voljo. Tudi protekcionizem se v praksi lahko izvaja na mnogo načinov; pogosto ukrepov, ki so protekcionistične narave, sprva niti ne zaznamo kot takih, saj so navidezno lahko zasnovani za povsem druge namene, npr. so tolmačeni kot takšni, ki bodo zaščitili potrošnike, okolje, itd. Vendarle v resnici pogosto intervencionistični ukrepi ščitijo predvsem posebne interese proizvajalcev. Omejitev vstopa novincev na trg in sistem licenc je očiten primer, ki naj bi omejil ponudbo na varne in zanesljive proizvajalce.

Zaradi omejevanja vstopa v resnici tak sistem služi le povečevanju dobičkov že obstoječih proizvajalcev. Pogost sistemski pristop protekcionizma je tudi t. i. »starešinska klavzula«, ki razglasi, da določena merila in določila veljajo le za nove proizvajalce. Ti proizvajalci imajo torej precej oteženo ekonomsko kalkulacijo, kar pomeni manjše podjetniške dobičke in posledično vse manj spodbud za delovanje v panogi. Naslednji protekcionistični ukrep, ki navidezno morda ni tako škodljiv, je ukrep, ki določa, da se stroški izvajanja ne razlikujejo glede na obseg poslovanja, kar potisne majhna podjetja v slabši položaj. V slabšem položaju so zato, ker na večjih podjetjih ni konkurenčnega pritiska; ekonomska kalkulacija se poruši zaradi visokega absolutnega zneska le majhnim podjetjem, kar pomeni, da ukrep varuje že obstoječa, velika podjetja (Barry in drugi, 2014, str. 122-128).

Pri protekcionizmu seveda ne gre mimo najbolj klasičnih in laičnemu opazovalcu znanih pristopov, kot so carine, kvote, tarife in razne dajatve na dobrine iz tujine. Vsem tem sredstvom je skupnega omejevanje zaradi različnih razlogov, ki pa so upravičeno dvomljivi. Liberalni odpor do teh ukrepov izhaja predvsem iz družbene delitve dela in nazornega prikaza, kako trgovanje med narodi deluje medsebojno koristno in ni v prav nobenem pogledu škodljivo »interesom« kateregakoli naroda. Nesmiselnost omejevanja trgovine in morebitne zaščite katerihkoli proizvajalcev temelji na uvozu in ne izvozu. Izvoz je za vsak narod le sredstvo, preko katerega pridobi od ostalih narodov tiste dobrine, ki jih doma ni zmožen izdelovati ali pa jih ostali narodi izdelujejo ceneje. Ta blagovna menjava je tista, ki omogoča pravo učinkovitost prihrankov in kapitalskih dobrin prebivalstva. Ostali narodi preko uvoza v preučevano deželo sporočajo prebivalstvu predvsem, ali so njihove domače kapitalske dobrine usmerjene v pravilne dejavnosti. Iz tega razloga je v tržni ekonomiji uvoz tisto pravo merilo uspešnosti prebivalstva. Omejevalna sredstva protekcionizma na področju trgovanja lahko poimenujemo kot zaviralce mednarodne delitve dela, saj se dolgoročno preko kvot, tarif in carin podjetnikom poderejo ekonomske kalkulacije in so primorani svoje kapitalske aktivnosti usmeriti v druge dejavnosti, ki niso tako profitabilne, kot bi bila prvotna dejavnost brez državnega poseganja; s tem se ustvarjajo dolgoročna neproduktivnost, neučinkovitost in nekonkurenčnost celotne dežele. Na enak način deluje tudi subvencioniranje domačih proizvajalcev, saj v prvi vrsti podere načelo proste trgovine Adama Smitha; potrošniki nimajo več možnosti kupovati zelenih izdelkov po najnižji ceni. V ZDA je bilo v 20. stoletju subvencioniranje domačih proizvajalcev prisotno predvsem v jeklarski industriji. Friedman je po letih dokazovanja uspel prikazati, da bo domača jeklarska industrija konkurenčnejša in dosegala večje podjetniške dobičke ob odsotnosti subvencioniranja in na drugi strani omejevanja tujih proizvajalcev. Domači jeklarji so se sklicevali predvsem na »nepošteno konkurenco«. Po nekaj letih je vendarle prevladal razum in subvencioniranje kot tudi zaviranje proste mednarodne trgovine se je končalo; napovedi Friedmana pa so se izkazale za pravilne, saj je dolgoročno ameriška jeklarska industrija postala konkurenčnejša (Baker in drugi, 2012, str. 110-115).

Področju protekcionizma, davkov, določanja cen dobrin in omejevanja dela s poklicnimi dovoljenji je posvetil doberšen del svojega življenja francoski ekonomist 19. stoletja Frederic

Bastiat. Svoja liberalna ekonomska stališča je izražal predvsem v obliki aktivnega upora in nasprotovanja intervencionizmu. Odpor do vladnih ukrepov tako v gospodarstvu kot v smislu splošne svobode je razvil zaradi takratnih absurdnih in nerazumnih ukrepov francoske vlade. Njegovo udejstvovanje spominja na boj z mlino na veter Dona Kihota. Bastiat opredeljuje dejanja, navade, navodila in zakone v ekonomiji kot nekaj, kar nikoli ne povzroči le ene posledice, temveč celo vrsto posledic. Izmed vseh posledic je le prva neposredna. Pojavi se skupaj z vzrokom in jo zato lahko poimenujemo tudi kot vidno. Vse nadaljnje posledice se pojavljajo šele zatem in so nevidne; v najboljšem primeru jih lahko le predvidevamo. Tisti, ki se omejijo le na vidno posledico, so po Bastiatu slabi ekonomisti. Pogosto je neposredna posledica zelo ugodna; poznejše posledice ukrepa ali zakona so katastrofalne; lahko je tudi ravno obratno. Izkušnje in predvidevanja so tista, ki posameznika naučijo upoštevati nevidne posledice. Izkušnje so tiste, ki gospodarstva in vlade učinkovito, vendar tudi grobo učijo. Predvidevanje pa je nasprotno od izkušnje neboleče, zato morajo morebitni gospodarski ukrepi temeljiti na predvidevanju predvsem nevidnih posledic, ki bodo brez dvoma prišle. Vidne in nevidne posledice povezuje Bastiat predvsem z davki, kjer je vidna posledica denimo plača vladnega uradnika in zatem poraba ter koristi, ki jih imajo morebitni dobavitelji vladnih uradnikov. Oboje je vidno in je obenem tudi prednost. Slabe strani pa so deležni davkoplačevalci, saj njihovih težav ni možno videti (Bastiat & Palmer, 2011). Proces oblikovanja cen je zapleten mehanizem, ki je pravzaprav razlog, da večina intervencionističnih pristopov ni uspešnih. Proces je spontan in nanj nihče nima bistvenega vpliva; vsak zaposleni, podjetnik in potrošnik le opravljajo svoje delo in pri tem skušajo maksimirati svoje koristi. Kopica strokovnjakov in političnih odločevalcev ne more nikoli pravilno predvideti individualne dinamike potrošnikov in njihovih stalno spreminjajočih se potreb (Bronk, 2013).

3.2 Sodobna vloga države

Vlade po svetu in Evropi imajo v zadnjem obdobju vse večjo vlogo, saj povečujejo vladne izdatke; preko tega vstopajo v različne sfere življenj posameznikov. Pogosta je vse večja regulacija detajlov in malenkosti sicer prosto sklenjenih sporazumov in interakcij med posamezniki. Prekomerna regulacija seveda vodi v naglo zmanjšanje svobode in ponovno vzpostavitev centralnega planiranja. Težava sodobnega intervencionizma je v tem, da lahko vsako ekonomsko ali socialno vprašanje postane tudi politično, kar pomeni visoko stopnjo odvisnosti od obstoječe vlade. Socialne pomoči in različne subvencije podjetjem počasi spiralno zmanjšujejo pomen ekonomskih dejanj v spontanem redu, kar pomeni vse večjo odvisnost od državnih transferjev. Največja sodobna težava intervencionizma je pravzaprav, kako ga zaustaviti. V trenutku, ko ekonomske kalkulacije prebivalcev in podjetnikov slonijo na pomoči državnih transferjev, je odvisnost od vseh ukrepov tako velika, da je spiralo intervencionizma težko prekiniti. Vlade se zatem pogosto odločajo, ali določen ukrep le nekoliko preobraziti, ali pa z njim nadaljevati. Sodobne države so sicer razpete med tržno ekonomijo in intervencionizmom. Vendarle sedanje izkušnje kažejo, da tudi tiste države, ki so bolj regulirane in imajo več davkov, za osebno svobodo posameznika niso tako velika

grožnja, kot sta na to opozarjala Mises in Hayek. Nasploh je sodobna praksa takšnih držav, da se je splošni standard prebivalstva zelo popravil. Sodobna tehnologija je pri tem pripomogla pozitivno, saj se morebitni nelogični, nedelujoči, neprimerni in kontradiktorni ukrepi vlad zelo hitro razširijo med medije in ljudi, kar pomeni, da takšni vladni ukrepi niti niso vzdržni. Prepričanje avtorjev 20. stoletja o le eni ali drugi poti, torej socializem ali tržna ekonomija, je v 21. stoletju pravzaprav izvodenelo. Vse kaže na tretjo pot, ki je možna in prisotna po vseh državah sveta. Ob pojavu nekaj prevladujočih se multinacionalnih podjetij, ki so sicer plod takšnega ali drugačnega podjetniškega truda, ima država vse pogosteje vlogo mostu med njimi ter med manjšimi podjetji in posamezniki. Sodobna gospodarstva so sicer večinoma tržno naravnana, država pa je prisotna na več področjih, zato bi lahko nekatera gospodarstva pravzaprav poimenovali kot mešana; avtorji držav in gospodarskih aktivnosti ne jemljejo več kot med seboj izključujočih se, temveč jih interpretirajo predvsem kot komplementarne; v sodobni teoriji vrednosti so tudi javne službe pravzaprav produktivne (Kurrild-Klitgaard, 2004).

Pomembna vloga države je regulacija monetarnega sistema. Avstrijska, kot tudi čikaška šola s tovrstno regulacijo povezujeta poslovne cikle podjetij. Povečanje količine denarja v obtoku mora temeljiti predvsem na osnovi realnega povečanja oz. rasti gospodarstva; v nasprotnem primeru so kratkoročni učinki sicer blagodejni, katere pa kmalu zamenjajo spiralni učinki podiranja gospodarstva, saj so podjetniki precenili možnosti in slepo vlagali v nove kapacitete, se zadolževali, itd. Glede povečevanja denarja v obtoku je smiselno upoštevati Friedmanovo vodilo, ki temelji na tem, da centralni izdajatelji denarja povečajo količino denarja v obtoku za toliko odstotkov, kot se poveča v določenem obdobju rast gospodarstva. Preudarnost monetarne politike je lahko ključna za stabilnost sodobnih gospodarstev (Butler, 2015a).

Mariana Mazzucato opredeljuje sodobno tržno državo, ki se zelo tesno povezuje s trgi in pravzaprav niti ni več usmerjena izrazito v intervencije in »popravljanje nepopolnosti trgov«, temveč je vloga države bolj usmerjena v aktivno kreiranje trgov in soustvarjanje pogojev za podjetniško klimo. Mazzucato poudarja pomen pojma oziroma koncepta »država podjetništva«, kar bi lahko bil tudi trend prihodnosti. Stimuliranje inovativnosti in kreiranje okolja, v katerem lahko zasebni sektor »zaživi«, je cilj podjetniških držav, ki se aktivno vključujejo v tržno okolje. Razmere in pogoji poslovnega okolja, ki omogočajo rast in investiranje, so ključna prioriteta. Da je to dosegljivo, je potrebno omejiti vlado in zmanjšati birokracijo, kot tudi davčno obremenitev podjetij in posameznikov, kar omogoča zasebnemu sektorju investiranje, inovativnost in zaposlovanje. Sodobna država, ki omogoča razvoj podjetnikov, je pravzaprav predvsem stičišče novih poslovnih idej, modelov in inovacij (Mazzucato, 2011).

4 ANALIZA DVEH SKUPIN ČLANIC EU

4.1 Delovanje EU

EU je rezultat prizadevanj integracije gospodarstev evropskih držav in vnaprejšnjega preprečevanja konfliktov, ki bi morebiti lahko vodili v vojne. EU deluje na podlagi sedmih temeljnih institucij in ducatov manjših institucionalnih teles, ki delujejo na področju oblikovanja zakonodaj, usklajevanja zunanje političnih zadev, trgovanja in vodenja skupnega proračuna Unije. EU uspeva delovati relativno enotno predvsem zato, ker so ustanovne članice institucijam Unije zaupale prepustiti vrhovno odločanje institucijam EU na številnih področjih. Tako ima EU še v sedanosti o določenih najpomembnejših gospodarsko-političnih in socialnih vprašanjih pristojnost odločanja nad posameznimi članicami. Pomen in vloge institucij EU so se med razvojem Unije vse od 50. let 20. stoletja spreminjale, vse do sedanje razdelitve moči institucijam in strukture, ki je nastala z Lizbonsko pogodbo leta 2007. S to pogodbo so se članice EU strinjale, da izgubijo del lastne suverenosti in avtonomije glede političnega odločanja, saj se del političnega odločanja članic prenese na organe EU. Sedanjih sedem temeljnih institucij EU se glede funkcij v grobem lahko deli na izvršne, zakonodajne, sodne in finančne. Med izvršne spadata Evropski svet in Evropska komisija; zakonodajni instituciji sta Evropski parlament in Svet EU oz. svet ministrov. Instituciji, ki imata sodne funkcije sta sodišče EU in Evropsko računsko sodišče. V prilogi 1 se sicer nahaja grafičen prikaz delovanja institucij EU in povezanosti procesov med njimi. Krovna finančna institucija EU je Evropska centralna banka (McBride, 2020). Evropska centralna banka je temeljna finančna institucija Evropske monetarne unije, ki ima sedež v Frankfurtu. Monetarna unija šteje 19 članic evroobmočja; ECB je odgovorna za upravljanje z evrom za vse države članice monetarne unije; prav tako ima ECB funkcijo implementiranja monetarnih politik s strani EU. ECB predvsem deluje na področju regulacije bančnega sistema EU in ima preko upravljanja evra izjemno vlogo v zagotavljanju stabilnosti cen (European Union-a, brez datuma).

S pridružitvijo EU države izgubijo del lastne suverenosti, saj morajo države članice predvsem temeljiti na demokratičnosti, vladavini prava in spoštovati človekove pravice. Spoštovati in implementirati morajo seveda tudi različne odločitve institucij EU, ki so izražene v različnih aktih; to so uredbe, direktive, sklepi, priporočila in mnenja. (European Union-b, brez datuma). Ker je pravni red EU neodvisen, imajo države članice svojo zakonodajno pristojnost omejeno, kar pomeni, da je zavezujoč za državljane; prav tako morajo ta pravni red uporabljati sodišča držav članic. Pravni red EU je neodvisen predvsem zato, ker varuje osnovne svoboščine in preprečuje, da bi vsaka članica posebej opredeljevala uporabo svoboščin. Čeprav je pravni red EU neodvisen, to ne pomeni, da pravo Unije in nacionalno pravo posamezne države članice ne součinkujeta. Ravno nasprotno, med seboj se dopolnjujeta. Namreč, pravni red EU potrebuje za izvajanje vrhovno določenih politik in zakonodaj podporo s strani nacionalnega pravnega reda. Države članice EU imajo nalogo,

da aktivno sodelujejo v procesu nastajanja in odločanja glede prihodnjih zakonodajnih politik, ki jih morajo potem tudi implementirati (Borchardt, 2016).

4.2 Notranji trg in gospodarstvo EU

Notranji trg EU je skupek svoboščin EU, ki se izražajo v prostem pretoku kapitala, dobrin, storitev in ljudi. Vzpostavljen je bil leta 1993. Tekom zgodovine smo Evropejci spoznali, da je prosto trgovanje pravzaprav ključ do miru in svobode. Notranji trg EU predvsem odraža konceptualne zamisli prostega trga. Svoboda, povezovanje in sožitje sicer zelo različnih narodov v Evropi temelji na medsebojnem prostovoljnem sodelovanju in trgovanju. Adam Smith si v 18. stoletju zastavlja vprašanje, kakšno blaginjo bi lahko dosegala Anglija, Škotska in denimo Francija, če med njimi ne bi obstajale nobene trgovinske in druge birokratske ovire. O odstranitvi tarif, kvot, carin in ostalih omejitvenih ukrepov je v 19. stoletju Frederic Bastiat lahko le razmišljal. Države članice EU so s prostim trgovanjem in kapitalskim sodelovanjem med seboj zelo povezane. Trgovinski tokovi med državami članicami potekajo povsem decentralizirano; spontano jih žene naprej pravzaprav vsako podjetje in prebivalec EU, ki zasleduje lastne koristi. Odprto trgovanje EU pomeni predvsem povečevanje trgov in konkurence, kar izboljšuje produkte in storitve potrošnikom. Notranji trg je pravzaprav enoten teritorij, ki ima okoli 450 milijonov prebivalcev, s tem pa EU velja za najbolj integriran trgovinski blok na svetu, saj je dve tretjini držav Evrope tudi članic EU. EU je z okoli petino celotne svetovne gospodarske »proizvodnje« drugi najmočnejši blok na svetu takoj za ZDA, kar pomeni da ima EU pri pogajanjih in sklepanjih mednarodnih trgovinskih sporazumov veliko moč. Sedanje štiri svoboščine notranjega trga EU so bile sicer začrtane že vse v letu 1953 v Rimski pogodbi, vendar so med tedanjimi članicami stežka zaživele. Notranje tarife predvsem v kmetijstvu so bile še vedno zelo pogoste, prav tako je prihajalo do razhajanj med standardizacijo proizvodov, kar je še naprej prinašalo regulativne ukrepe v trgovanju med članicami. Za vzpostavitev notranjega trga, kot ga poznamo sedaj, je prelomno leto 1985, ko je v takratni obliki Evropska komisija pod vodstvom Jacquesa Delorja predstavila dokument »Vzpostavitev notranjega trga«, kjer je bilo 300 ukrepov, ki so bili potrebni, da se je tedanji skupni trg pretvoril v »notranji trg«. Vsi ti ukrepi so bili uspešno implementirani do konca leta 1992. Notranji trg je brez dvoma eden največjih dosežkov EU (Cuyvers, 2017).

V letu 1988 so strokovnjaki v Cecchinijem poročilu ocenjevali, da bo notranji trg EU dolgoročno celotni BDP takratne unije povečal za okoli 6 %. Analiza je temeljila na koristih, ki bodo nastale zaradi odstranitve ovir v proizvodnji in trgovanju, kot tudi na koristih integracije trgov. Pospešitev gospodarstva je temeljila predvsem na povečanju konkurence in na odstranitvi možnih oligopolističnih položajev ponudnikov, ki imajo vpliv na cene. Cenovne razlike med državami članicami so se tako na nek način izravnale. Notranji trg je prinesel mnogo koristi, med njimi tudi povečanje učinkovitosti in produktivnosti, saj je bilo na račun prostega trgovanja z enakim obsegom delovne sile in kapitala ustvarjenega več; od tega imajo koristi preko višjih plač tudi zaposleni. Poleg tega srednjeročna rast in trgovanje

prinašata spodbujanje in povečanje prihrankov in investicij, kar poveča število kapitalskih dobrin in posledično kapitalsko intenzivnost držav članic ter nadaljnje večje letne vrednosti BDP-ja. V kratkem obdobju se je izkazalo Cecchinijevo poročilo za podcenjujoče, saj so bile koristi delovanja notranjega trga občutno večje od pričakovanih; gospodarstva držav članic so se namreč povečevala od 13 do 33 odstotnih točk. Notranji trg pušča pečat na vseh ravneh gospodarstev; učinke odprtja trgovanja so najbolj občutile predvsem manjše države članice, saj so vstopile v prosto mednarodno delitev dela (Veld, 2019).

V absolutnih merilih je gospodarstvo EU drugo največje na svetu takoj za ZDA. V letu 2020 je bil bruto domači proizvod (BDP) EU ocenjen na 13,3 bilijona €, kar predstavlja približno šestino svetovnega gospodarstva. Glede na kupno moč je poleg ZDA pred EU še Kitajska. Za močno in stabilno podporo gospodarstvu EU je zaslužen evro, ki ga uporablja 19 od 27 držav članic Unije; uradna plačilna valuta je v 25 državah poleg vseh članic evroobmočja še v šestih evropskih državah. Dnevno se na svetu zgodi več transakcij od evra le v ameriških dolarjih. Notranji trg EU je pravzaprav skupek mešanih gospodarstev in različnih pristopov; uspešnost gospodarstva EU bazira na kombinaciji prostotržne ekonomije in naprednih socialnih modelih. Gospodarstvo EU ne spada med hitro rastoča gospodarstva, temveč je predvsem stabilno, konstantno in dokaj predvidljivo, kar pomeni, da spada med že uveljavljena in varna poslovna okolja. EU je kot gospodarska velesila tudi izjemno pomemben trgovinski partner ostalim državam in skupnostim. ZDA, Kitajska in Velika Britanija so trije izmed največjih trgovinskih partnerjev EU-ja; sledijo Švica, Rusija, Turčija, Japonska, Norveška, Južna Koreja, Indija in Kanada. Z navedenimi partnerji so sklenjeni različni prostotrgovinski sporazumi, ki olajšajo oz. omogočajo trgovinsko menjavo. Gospodarske aktivnosti EU so zelo raznolike, vendar pa je prebivalstvo Unije v večjem delu zaposleno v storitvenih dejavnostih, ki predstavljajo okoli 70 % gospodarskih aktivnosti EU. Dobrih 20 % prebivalstva EU deluje v dejavnostih industrije, le okoli 5 % pa v kmetijstvu. Posledično storitveni sektor največ prispeva tudi v celotni BDP EU-ja, okoli treh četrtin, v podobnih deležih, kot je v sektorjih zaposlenega prebivalstva, doprineseta še industrija in kmetijstvo (Berentsen, Gordon East & Poulsen, brez datuma).

V EU je načeloma dobro razvit sektor finančnih storitev, kar pomeni, da se podjetja lahko zanesejo na varnost in stabilnost finančnih institucij in kreditov. Kljub temu evropska podjetja po finančni krizi leta 2008 stremijo predvsem k pridobivanju sredstev na kapitalskih trgih, s čimer si zagotavljajo dolgoročno finančno stabilnost. V EU je največji proizvajalec in distributer kmetijskih produktov Francija, saj namenjajo kmetijstvu tudi največ površin. Turizem je za EU pomembna panoga, saj na letni ravni predstavlja okoli 10 % celotnega BDP-ja unije. Predvsem je k uveljavitvi turizma pripomoglo schengensko območje, saj za prehod med članicami EU ni potrebnih nikakršnih vizumov, kar pomeni, da veliko prebivalcev EU potuje v države članice EU tudi na dnevni ravni. Vse več storitev v EU je dandanes povezanih predvsem z digitalizacijo in tehnološkimi rešitvami. Industrija v EU ne prednjači, vendar pa so produkti industrije predvsem višje dodane vrednosti, zato so na trgu bolj cenjeni in dosegaajo višje cene. Ker EU spada med najbolj razvite gospodarske skupnosti,

so posledično tudi Ginijevi koeficienti držav članic bližje vrednosti 0 kot vrednosti 100, kar pomeni, da je dohodek med prebivalci porazdeljen relativno enakomerno. Ginijev koeficient se na ravni EU giblje okoli 30, kar je značilno za odprta in trgovsko aktivna gospodarstva. Za hitro, vitalno in odzivno gospodarstvo EU je ključen tekoč in učinkovit sistem tako transporta kot tudi potniškega prometa, kjer je sicer še veliko potenciala za izboljšave. EU zato že dlje časa zasleduje politiko čistega, varnega in učinkovitega potovanja po Evropi. EU je sicer v zadnjih desetletjih vse več usmerjena predvsem v obnovljive vire energije. Evro je sedaj že ustaljen mehanizem EU oz. evroobmočja, ki predvsem pripomore k lažji menjavi in trgovanju; dolgoročno spodbuja gospodarstvo tudi na bolj nevidne načine. Kar je prinesla monetarna integracija utegne v prihodnje prinesiti »fiskalna« oz. davčna, kar bo EU kot enotno gospodarsko velesilo v svetu predstavljajo tudi v prihodnje (European Union, 2020).

Tabela 1: Osnovni kazalniki gospodarstva EU

EU			
Ekonomski kazalnik	2018	2019	2020
Št. prebivalcev	512,4 milijona	513,5 milijona	447,7 milijona
BDP	15,9 bilijona €	16,5 bilijonov €	13,3 bilijona €
BDP/prebivalca	30.230 €	31.160 €	29.640 €
Realna gospodarska rast	2 %	1,6 %	-6,1 %
Stopnja brezposelnosti	7,5 %	6,8 %	6,4 %
Potrošnja izražena v deležu BDP-ja	52,9 %	53,2 %	52,1 %
Investicije izražene v deležu BDP-ja	20,7 %	22,4 %	21,4 %
Rast investicij	4,3 %	7,9 %	-6,9 %
Izdatki vlad EU izraženi v deležu BDP-ja	46,6 %	46,8 %	53,4 %
Inflacija	1,85 %	1,43 %	0,79 %
Menjalni tečaj € z USD	1,1811	1,1199	1,1420
Trgovinska bilanca	-22,09 milijard €	-14,67 milijard €	18,2 milijarde €

Vir: Eurostat (brez datuma).

V tabeli 1 so zbrani osnovni kazalniki v gospodarstvu EU za obdobje 2018-2020. Zmanjšanje števila prebivalcev in posledično BDP-ja EU je posledica izstopa Velike Britanije iz EU, kot tudi covida-19. Tabela 1 prikazuje povezanost in krožnost tržne ekonomije EU, saj so zaradi upada gospodarske rasti posledično upadle tudi investicije, prav tako pa je bila v letu 2020 nižja tudi stopnja inflacije. Razlog, da se je v letu 2020 trgovinska

bilanca EU prevesila v pozitivno izvira iz izstopa VB iz EU, saj se je do leta 2020 notranja trgovina EU naenkrat pretvorila v zunanjo trgovino med EU in VB. Velika Britanija je za Evropsko Unijo odtlej zunanjetrgovinski partner, s katerim je sklenjem prostotrgovinski sporazum.

Sedanja razvitost Evrope in posledično EU ima pravzaprav zgodovinsko ozadje; predvsem tičijo razlogi v industrializaciji konec 18. in začetek 19. stoletja. Takratna industrijska velesila je bila sicer predvsem Anglija. Angliji so v razvoju industrializacije hitro sledili Belgija, sever Francije, Nemčija, Nizozemska, južna Skandinavija in druga območja, kjer so bile vzpostavljene železniške povezave. Takratne vlade so pot do lokalnega razvoja razumele predvsem v masovni produkciji velikih tovarn na industrijskih območjih. Za razliko od sedanosti EU, ki temelji predvsem na prostem trgovanju med članicami, je bil v 19. stoletju v naštetih državah v porastu protekcionizem v obliki carin in subvencij. Sever in zahod Evrope imata torej industrijske korenine, katerih učinki so prisotni še sedaj, saj te regije spadajo med gospodarsko najbolj razvite. Nasprotno so v 19. stoletju ostala industrijsko nepokrita velika območja Evrope, kot je npr. Iberski polotok, jug Italije, širok pas vzhodne Evrope, ki se razteza od Balkana vse do severa in Baltskega morja, Finske in severne Skandinavije. Tovrstna območja oz. države so še v 21. stoletju gospodarsko manj razvita, tudi tiste države, ki so sicer del EU. Predvsem so težko industrijo zahodnih in severnih držav članic EU nasledile storitvene dejavnosti in industrije, ki prinašajo bruto visoko dodano vrednost. Tako so mesta v zahodni Evropi postala »zibelka« domačim in tujim ponudnikom specializiranih in visoko tehnoloških storitev. Industrija z nižjo dodano vrednostjo se je preselila predvsem na vzhodni del srednje Evrope in države jugovzhodne Evrope. Med industrije z »nizko« dodano vrednostjo spadajo predvsem tekstilna industrija, polsurovine, prehrabna industrija itd. Tako se je v Evropi in posledično v EU ustvarilo območje »centrov« in območje periferij oziroma obrobij, kjer živijo različne etnične skupine. Sčasoma so se razvili večji kontrasti med regijami znotraj EU in s tem povezane različne težave, katerih reševanje je postalo pravzaprav prioriteta vlad držav članic in EU, ki z različnimi politikami in programi kohezijske politike poskuša spodbujati k razvoju »perifernih« območij, ki so v določeni meri še posledica zgodnje industrializacije v 18. in 19. stoletju (Berentsen, Gordon East & Poulsen, brez datuma).

4.3 Raznolikost držav članic EU in primerjava med skupinama

Državam članicam EU je v sedanosti veliko skupnega; različne bariere pomaga premostiti predvsem omogočeno prosto trgovanje in kapitalsko sodelovanje med sicer še tako različnimi narodi. Prosto trgovanje je v največji meri med seboj povežalo različne narode Evrope; vse več povezovanja in sodelovanja je sčasoma znotraj EU oblikovalo določene skupne vrednote in kulturne valute, ki tvorijo miroljubno okolje, znotraj katerega imajo vsi prebivalci EU možnost lastnega razvoja in napredka. Vendarle so si med seboj države članice EU navkljub vsem skupnim značilnostim in vrednotam še vedno zelo različne in je pravzaprav vsaka država EU zelo unikatna, edinstvena in specifična. Države EU se med

seboj razlikujejo tako po geografskih kot tudi po družbenih in ekonomskih karakteristikah. Pariz, ki sicer velja za največjo prestolnico EU, ima denimo več prebivalcev, kot imajo tri najmanjše države članice EU prebivalcev skupaj (Ciper, Luksemburg in Malta). Podobno kot pri prebivalstvu je tudi pri površini držav, saj se največje države članice EU razprostirajo na več sto tisoč kvadratnih kilometrov, medtem ko ima Malta, ki je najmanjša država EU, le 316 kvadratnih kilometrov površine. Države članice EU so med seboj raznolike, zato ima vsaka svoje značilnosti, ki jih morajo podjetniki upoštevati, če želijo biti poslovno uspešni. Vsaka država EU pravzaprav temelji na svobodno izbranih aktivnostih posameznikov. S tega vidika ne gre zanemariti t. i. »sive« ekonomije, ki bo v vseh državah venomer prisotna ne glede na stopnjo kontrole. Nekatere države EU so pravzaprav »stare« in jih lahko štejemo med tradicionalne države Evrope z dolgo nacionalno zgodovino, medtem ko so druge države članice EU kot samostojne države še zelo mlade; mednje sodi tudi Slovenija. V istem obdobju je postalo samostojnih še ducat držav v Evropi; vsem je skupno, da so bile pred tem del bivših socialističnih ali komunističnih sistemov. To pomeni, da je ta sklop držav članic EU vpet v tržni sistem šele od začetka 90. let 20. stoletja, medtem ko je zahodni, deloma srednji in severni del EU vpet v tržni sistem že dlje.

4.3.1 Temeljna raziskovalna vprašanja oz. hipoteze

V izhodišču svojega magistrskega dela predpostavljam določene razlike med skupinama članic EU; v prvo skupino sodijo države članice tržno organizirane že pred letom 1991, v drugo skupino pa države članice tržno organizirane po letu 1991 oz. tem obdobju, saj so nekatere države začele tranzicijo v tržno ekonomijo nekoliko prej, druge nekoliko kasneje. Sodobna EU deluje oz. sloni predvsem na relaciji prostotržne ekonomije in na drugi strani določene stopnje regulacije bodisi s strani EU ali pa decentralizirano s strani vlad držav članic EU. Moja raziskovalna vprašanja se dotikajo obeh strani, in sicer ali oz. v kolikšni meri so v smislu ustvarjanja blaginje uspešnejše države članice prve skupine EU od druge; drug sklop raziskav temelji na tem, v kolikšni meri so države članice druge skupine EU bolj ohranile intervencionistične pristope v smislu večjega deleža državnih podjetij, zaposlenih v teh, določanju tržnih cen, davčnih stopenj, regulacije poklicev itd. V sklopu prostotržne organiziranosti me poleg najbolj klasičnih meril BDP-ja, BDP/prebivalca, kupna moč itd. zanimajo še določene osnovne geografske značilnosti, ki morda vplivajo na obseg trgovanja ene in druge skupine; prav tako v magistrskem delu predpostavljam razlike v panogah, ki ustvarjajo največ bruto dodane vrednosti v eni in drugi skupini, številu opravljenih delovnih ur tedensko, itd.

H1: Države članice prve skupine EU (tržno organizirane že pred 1991) dosegajo večjo stopnjo blaginje – izkazano v BDP in BDP/prebivalca od članic druge skupine EU, imajo višje plače, večjo kupno moč, z drugimi članicami EU več trgujejo in imajo manjši delež sive ekonomije.

H2: Državam članicam prve skupine EU vodilni delež bruto dodane vrednosti prinesejo drugačne panoge kot državam članicam druge skupine EU.

H3: Skupina članic EU, ki niso bile do leta 1991 tržno organizirane, ima večji delež državnih podjetij in večji delež zaposlenih v le-teh, zadolženosti vlad v deležu BDP-ja, regulirajo več poklicev kot skupina članic EU, ki so bile že pred 1991 tržno organizirane, kar v skupini članic tržno organiziranih po letu 1991 pomeni več konfliktov interesov, problemov agentov in učinkov mreženja.

4.3.2 Metodologija analize dveh skupin članic EU

Zbrani podatki oz. spremenljivke, ki sem jih analiziral, so sekundarni in izhajajo iz baz in poročil Eurostata. Večina spremenljivk je številskih in razmernostnih; le podatki o panogah so kvalitativni in imenski, kar pomeni, da med njimi ni hierarhije. Metodologija analize dveh skupin članic EU v večji meri temelji na testu dveh povprečij, tj. t-test; za nekaj izbranih spremenljivk je uporabljena tudi linearna regresija. Dve skupini članic EU sta med seboj neodvisni, zato gre med seboj za neodvisna opazovanja, kar pomeni izvedbo testa skupin, saj se podatki navezujejo na različne skupine enot oz. prihajajo iz dveh populacij. Vsaka enota je merjena le enkrat; opazovanja med skupinama so neodvisna. Ker je število proučevanih enot v dveh skupinah različno, test predvideva nehomogenost varianc, kar se odraža v številu stopinj prostosti. Proučevane spremenljivke so vse številske in razmernostne oz. proporcionalne. Pri analizi in primerjavi panog med skupinama članic EU so za nazoren prikaz določenih razlik v panogah uporabljeni grafi, prav tako so tudi za končne povzetke zbrane spremenljivke v grafikonu, kjer je možna primerjava dveh skupin članic EU po različnih kriterijih.

4.3.3 Skupina držav članic EU, tržno organiziranih že pred letom 1991

EU šteje v letu 2021 27 članic. Izmed teh 27 članic je 16 držav takšnih, ki imajo daljšo tradicijo tržne ekonomije. Teh 16 tržno delujočih držav že pred letom 1991 predstavljajo 59,3 % vseh sedanjih članic EU. Skupino tvorijo Avstrija, Belgija, Ciper, Danska, Finska, Francija, Nemčija, Grčija, Irska, Italija, Luksemburg, Malta, Nizozemska, Portugalska, Španija in Švedska. Za potrebe razumevanja analize je potrebno opredeliti, kaj pravzaprav mislim s pogosto omenjenim izrazom »država ima že daljšo tradicijo tržne ekonomije«. Časovno se ta izraz nanaša predvsem na obdobje po drugi svetovni vojni in začetke sedanje EU. Sedanje države članice EU delim v dve skupini predvsem po principu usmeritve po drugi svetovni vojni, saj so bile nekatere države samostojne in tržno organizirane, druge pa pod neposrednim ali posrednim vplivom režimov socializma in komunizma. Vse ustanovne članice EU prihajajo iz skupine držav, ki so tržno organizirane že pred letom 1991, in sicer so te države Belgija, Francija, Nemčija, Italija in Nizozemska. Vsem naštetim državam in tudi enajstim drugim v tej skupini je skupnega, da so v drugi polovici 20. stoletja načeloma delovale po principih demokracije, svobodne ekonomske iniciative posameznikov; velik

poudarek je bil že takrat na prostovoljnem tržnem povezovanju in sodelovanju ter težnji k odpravi ovir za poslovanje. Vse to naštetu ne pomeni, da v tistem obdobju ta skupina članic ni imela denimo velikega deleža državnih podjetij in podržavljenih panog. Državno lastništvo je bilo takrat v porastu po celotni Evropi. Kar loči to skupino članic od druge, je to, da so v 20. stoletju prebivalci in politični odločevalci prišli do spoznanj, da je bolj smiselna organiziranost v zasebnih podjetjih in njihovem delovanju kot pa v splošnem podržavljanju panog. Tako se je sčasoma in relativno hitro v tem delu Evrope uveljavila dokaj individualistična produkcija, kar se odraža še v sedanosti. Skupnega tej skupini je predvsem daljša tradicija ekonomske in politične svobode ter individualizma.

V prilogi 2 so zbrani najosnovnejši podatki za države članice prve skupine EU, in sicer število prebivalcev, površina v km² in BDP v letu 2020. Glavnina prebivalstva prve skupine in tudi EU prihaja iz Nemčije, Francije, Italije in Španije, saj prebivalstvo teh štirih držav predstavlja 75 % prebivalstva prve skupine, celotne EU pa 57 %. Posledično imajo te države tudi najvišje vrednosti BDP-ja znotraj prve skupine članic, kot tudi v EU, saj je kar 63 % BDP-ja EU v letu 2020 ustvarilo prebivalstvo Nemčije, Francije, Italije in Španije. Znotraj prve skupine je seštevek deležev največjih štirih držav članic EU v BDP-ju še višji, in sicer 71 %. BDP je torej v prvi vrsti zelo tesno povezan s številom prebivalcev v proučevani državi ali regiji; da je povezava števila prebivalcev in BDP-ja v EU zelo močna, dokazuje R^2 , ki je v primeru te neodvisne (prebivalstvo) in odvisne (BDP) spremenljivke 0,898, kar pomeni, da je 89,8 % BDP-ja države članice EU pojasnjena s številom prebivalcem v proučevani državi. Najmanj prebivalstva in s tem posledično najnižje absolutne vrednosti BDP-ja imajo Malta, Luksemburg in Ciper, vsaka z manj kot milijon prebivalci oz. 0,3 % prebivalstva prve skupine držav članic EU. Povprečno število prebivalcev prve skupine na državo je dobrih 21 milijonov prebivalcev; Nizozemska z 17,3 milijona prebivalcev je temu v prvi skupini najbližje, kar je razvidno v prilogi 2. Tudi po površini v km² največje članice EU prihajajo iz skupine tržno organiziranih držav že pred obdobjem začetka 90. let 20. stoletja. Francija, Španija, Švedska, Nemčija in Finska je pet največjih držav EU in tudi prve skupine; teh pet članic se razprostira na 74 % površine prve skupine oz. na 51 % površine EU. Pomemben del priloge 2 je BDP in delež držav članic v prvi skupini in v EU. Nemčija je pravzaprav gospodarska gonilna sila EU, saj je v letu 2020 ustvarila več kot četrtino BDP-ja EU. To pomeni dobrih 28 % BDP-ja prve skupine držav članic EU; sledijo ji Francija, Italija, Španija in na petem mestu že Nizozemska, katere prebivalci ne glede na svojo majhnost ustvarjajo visok BDP. Da površina v km² nima večjega vpliva na BDP države EU, prikazuje sicer R^2 , ki je med tema spremenljivkama le 0,058. Države članice prve skupine EU sicer predstavljajo 59 % držav EU, vendar so nadpovprečne tako po prebivalstvu (77 %), površini (70 %) in BDP-ju (89 %). 89 % BDP-ja EU, ustvarjenega v tej skupini, nakazuje na visok pomen tradicije individualistične produkcije znotraj tržnega sistema.

4.3.4 Skupina držav članic EU, tržno organiziranih po letu 1991

V skupino držav članic EU, tržno delujočih po letu 1991, spadajo Bolgarija, Hrvaška, Češka, Estonija, Madžarska, Latvija, Litva, Poljska, Romunija, Slovaška in Slovenija. Teh 11 držav članic predstavlja 40,7 % celotne EU. Tej skupini držav članic EU je skupnega, da so bile v obdobju po drugi svetovni vojni in vse do padca berlinskega zidu in razpada Sovjetske zveze oz. Jugoslavije pod okriljem komunističnih sistemov. Ekonomsko in politično so se v teh državah konec 20. stoletja zgodili veliki zasuki, saj je enostrankarski sistem partije zamenjala demokracija in vzpostavitev vladavine prava. Zasebna lastnina, svoboda govora, medijev, pravica do ustanovitve politične stranke in svobodnega izražanja so temelji teh sodobnih, sicer še mladih samostojnih republik. Režimi komunizma in socializma so imeli neposreden vpliv na več generacij, saj se je večina ljudi nanj privadila tako kulturno, socialno kot tudi ekonomsko. Ljudje so začeli sprejemati določeno stopnjo represije in nujno potrebnega strinjanja z oblastjo in režimom; v nasprotnem primeru jih je lahko doletela »politična« zaporna kazen, ki je bila venomer telesno in duševno zelo stroga. Zasebna produkcija načeloma v bivših režimih ni bila dovoljena, vendarle pa v celoti nikoli noben od teh zaprtih komunističnih sistemov ni temeljil izključno na centralnem planiranju političnih odločevalcev, kar opisuje Milton Friedman, saj je svobodno in prostovoljno ekonomsko povezovanje posameznikov pravzaprav nemogoče preprečiti; drobna dela so se najpogosteje opravljala v obliki sive ekonomije, zato je ta praviloma v tej skupini držav članic še vedno višja kot v prvi skupini. Adam Smith v svojem opusu opisuje, kako se določena dežela naglo razvija, če se posamezniki v družbi med seboj povezujejo, se specializirajo za določeno obrt, v kateri so najuspešnejši, kakšne so koristi, če lahko med seboj prosto trgujejo itd.; na drugi strani je socialističen eksperiment 20. stoletja prikaz, kako družba ekonomsko in kulturno stagnira, če je iniciativa individualizma zatrta. Tovrstne spontane iniciative in povezovanja so nadomestila velika in okorna državna podjetja, ki so togo producirala dobrine in storitve, ki bi jih sicer lahko z uvozom preko lastne delavnosti kupili precej ceneje od kakšne druge države. Več avtorjev opisuje primer Nemčije, ki je bila v 20. stoletju politično in ekonomsko razdeljena na zahod in vzhod. Čeprav ekonomsko bivši vzhod počasi prihaja v korak z zahodom, je temeljna razlika predvsem v splošnem dožemanju prebivalstva. Bivši vzhod Nemčije sicer sprejema demokracijo in tržno ekonomijo, imajo pa ljudje v splošnem drugačno predstavo, kako naj bi »država izgledala« oz. kaj naj bi država bila. In podobno, ali vsaj v določeni meri, lahko to prenesemo tudi na enajst držav članic EU tržno organiziranih držav po letu 1991. Predvsem ljudje v splošnem sprejemajo večjo intervencionistično vlogo države.

Tabela v prilogi 3 sledi metodologiji priloge 2. 23 % prebivalcev EU prihaja iz post-socialističnih držav; naštetih 11 držav skupine se razprostira na 30 % celotne površine EU, ustvari pa okoli 11 % BDP-ja EU. Tudi v tej skupini držav članic bi lahko države razdelili na večje in na manjše. Poljska, Romunija, Češka in Madžarska imajo skupaj 76 % prebivalstva druge skupine oz. 18 % prebivalstva EU. Omenjene 4 države se razprostirajo na 60 % druge skupine držav članic EU. Bolgarija je sicer z 133 tisoč km² tretja največja

država te skupine, vendar pa je redko poseljena. Prebivalstvo Slovenije v tej skupini držav članic predstavlja 2 % vseh prebivalcev; površina 20.271 km² je 1,5 % površine v km² druge skupine; v letu 2020 je prebivalstvo Slovenije ustvarilo 3,2 % BDP-ja druge skupine držav članic EU. Že ti trije podatki predstavljeni en ob drugem vzbudijo v človeku občutek, da je Slovenija v relativnih merilih gospodarsko uspešna država članica EU, saj 2 % prebivalstva druge skupine ustvarja 3,2 % BDP-ja skupine. Slovenija tako kljub svoji majhnosti v tej skupini držav članic tudi v absolutnem merilu BDP-ja ustvarja več kot nekatere, sicer večje države članice EU. Ker imajo Poljska, Romunija, Češka in Madžarska največ prebivalcev v tej skupini, tudi v absolutnih merilih ustvarijo največ BDP-ja, Poljska denimo okoli 4 % celotnega BDP-ja EU. Madžarska je bila v letu 2020 še zadnja država te skupine, ki je imela BDP nad 100 milijard €; skupno so omenjene 4 države v letu 2020 ustvarile 75 % BDP-ja druge skupine. Celotna druga skupina držav članic je sicer za EU zelo pomembna, saj so države članice enakovredno spoštovane ne glede na gospodarsko uspešnost, EU pa z različnimi razvojnimi politikami deluje proaktivno in pospešuje razvoj držav in njihovih regij.

4.3.5 Analiza prostotržnih učinkov prve in druge skupine držav članic EU

4.3.5.1 Geografske spremenljivke, BDP in BDP/prebivalca

V tej točki magistrskega dela se srečujejo in prepletajo konceptualne zamisli prostega trga iz prvih treh poglavij s primerom držav članic EU. Podjetništvo omenjam kot temeljno za pravilno alokacijsko delovanje trgov, zato je večina proučevanih spremenljivk oz. učinkov v tej točki povezana neposredno ali posredno s podjetništvom. Kar prebivalstvo EU ustvarja, se najbolj očitno odraža v BDP-ju, BDP/na prebivalca, povprečnih mesečnih plačah in kupni moči; prosto trgovanje se odraža v tem, da so sodobne države EU trgovsko naravnane, kar lahko opazimo v trgovinski bilanci. Vrsto in stopnjo razvitosti podjetništva prikazujejo panoge, ki ustvarjajo največ bruto dodane vrednosti; produktivnost delovne sile in število tedensko opravljenih delovnih ur pa v določeni meri prikazujeta stopnjo delitve dela; zanemariti ne gre tudi obsega sive ekonomije, ki pravzaprav odraža spontani red prostih trgov, saj niso pomembne le registrirane dejavnosti, temveč tudi tiste, ki so neprijavljene in katerih obseg lahko le ocenjujemo. Za nadaljnji razvoj držav članic EU je zelo pomembna tudi stopnja integracije digitalnih tehnologij, kar pravzaprav prikazuje tudi stopnjo inovativnosti v državah; inovativnost je posledica prostih trgov. V svoji nalogi sem zbral podatke za vse države članice EU, ki sem jih razdelil na dve skupini članic; osnovni geografski podatki za analizo so število prebivalcev, površina države in gostota naseljenosti prebivalstva. Povprečje prve skupine držav članic EU po prebivalstvu je 21.526.840 prebivalcev na posamezno državo, medtem ko je v drugi skupini povprečje prebivalcev na posamezno državo članico 9.388.092. V povprečju imajo države članice prve skupine EU več prebivalcev ($\bar{y} = 21.526.840$; $se(\bar{y}) = 6.691.053$) kot države članice druge skupine ($\bar{y} = 9.388.092$; $se(\bar{y}) = 3.290.080$). Razlika 12.138.749 ni statistično značilna, $t(21) = 2,080$, p

= 0,118. Razlike se pojavljajo tudi v površini med obema skupinama članic EU; predvsem so znotraj skupin velike razlike med denimo najmanjšo državo po površini in največjo. Iz priloge 6 je razvidno, da je v prvi skupini največji kontrast oz. razhajanje med Malto in Francijo, v drugi skupini pa med Slovenijo in Poljsko. V povprečju so po kvadratnih kilometrih površine države članice prve skupine EU večje ($\bar{y} = 194.815$; $se(\bar{y}) = 517.92$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 123.536$; $se(\bar{y}) = 27.854$). Razlika 71.279 ni statistično značilna, $t(22) = 2,074$, $p = 0,238$. Pri prebivalstvu in površini torej ni statistično značilnih razlik med prvo in drugo skupino držav članic EU. Vsi zbrani in analizirani podatki magistrskega dela so sicer v prilogah 4-8, kjer so za vsako spremenljivko za vsako skupino označene vrednosti, ki so najbližje povprečju skupine in povprečju EU.

Nekatere države EU so že zaradi svoje majhnosti izjemno poseljene; druge so sicer po absolutni številki prebivalstva zelo poseljene, vendar je gostota prebivalstva na kvadratni kilometer že zaradi razprostranosti majhna; obenem je Evropa tudi relativno zelo gorata in hribovita celina, zato so določene države tudi zaradi teh ovir v povprečju na kvadratni kilometer manj poseljene. Povprečje celotne EU je 176 prebivalcev na km²; iz priloge 6 lahko razberemo, da med državami članicami EU gostota poseljenosti zelo variira. Slovenija ima v povprečju na km² 102 prebivalca. V povprečju so države članice prve skupine EU na km² bolj poseljene ($\bar{y} = 240$; $se(\bar{y}) = 126.654$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 82$; $se(\bar{y}) = 1.370$). Toda razlika 158 ni statistično značilna, $t(15) = 2,132$, $p = 0,097$.

Pred začetkom ekonomske analize dveh skupin članic EU sem se odločil analizirati še eno geografsko spremenljivko, in sicer oddaljenost glavnega mesta članice EU od centralne točke EU. Ta parameter bi lahko predvsem pojasnjeval nadaljnje izsledke v trgovanju med članicami EU, ki je sicer poleg podjetništva osnova liberalnih načel prostega trga. Bližja kot je prestolnica države centralni točki EU, boljši naj bi načeloma bili izhodiščni pogoji države za trgovanje. Geografsko centralna točka EU je sicer majhna vas Gadheim v bližini Würzburga; v osrednji Nemčiji. Avstrija, Belgija, Nemčija, Luksemburg, Nizozemska in Češka so države EU, ki imajo prestolnico oddaljeno od centralne točke EU manj kot 500 kilometrov zračne razdalje. Priloga 6 in 7 razkriva, da imajo te osrednje države pravzaprav najboljše geografske možnosti za trgovanje v EU, saj ležijo blizu središča EU in imajo do vseh trgov EU hitro dostopnost. Teh šest držav je v letu 2020 v druge članice EU izvozilo za 1,513 bilijona € produktov in storitev, kar je 52,9 % vsega izvoza držav članic znotraj EU. Bližina centralni točki EU je torej pomembna za trgovanje, vendar pa imata obe skupini držav članic EU države, ki so od te točke zelo oddaljene, zato s tega vidika statistično značilnih razlik ni. Ciper je denimo najdlje od vseh članic EU z 2.498 kilometri oddaljenosti; iz priloge 6 lahko razberemo, da so od centralne geografske točke zelo oddaljene še Portugalska, Grčija, Estonija, Romunija, Bolgarija, Finska, Švedska, Španija in Malta. V povprečju so države članice prve skupine EU od geografske centralne točke EU bolj oddaljene ($\bar{y} = 1.079$; $se(\bar{y}) = 165,1$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 915$; $se(\bar{y}) = 118$). Razlika 164 kilometrov ni statistično značilna, $t(25) = 2,060$, $p = 0,428$. (Google, brez datuma). Slovenija je centralni geografski točki blizu, saj je oddaljena le 538 kilometrov

zračne razdalje, kar delno tudi pojasnjuje izjemno trgovsko uspešnost Slovenije v relativnih merilih.

V absolutnem merilu po milijardah € izvoza v ostale članice EU sicer prednjači Nemčija s 638 milijardami € v letu 2020; sledi ji Nizozemska s 391; na tretjem mestu je Belgija z 238, četrta Francija, za njo Italija, na šestem mestu pa je Poljska, na lestvici EU prva članica držav iz druge skupine. Nemčija je v letu 2020 ustvarila 22,3 % vsega trgovanja med članicami EU, najmanj pa Malta in Ciper. Slovenija je v letu 2020 s 27 milijardami oz. 0,94 % vse trgovine z drugimi članicami zasedala 18. mesto na lestvici EU. Toda za relativizacijo trgovanja držav članic EU med seboj je potrebno pogledati relativne mere oz. kazalnike. Absolutna števila ne povedo največ, saj je jasno, da več prebivalcev, kot ima država, več bo v absolutnih merilih trgovanja. Zato sem za potrebe magistrskega dela izračunal izvoz v druge države članice EU v milijardah € na prebivalca. V tem relativnem merilu je na prvem mestu Nizozemska z 22,63 milijarde € izvoza na milijon prebivalcev v letu 2020. Sledi ji Belgija z 20,77 milijarde € na milijon prebivalcev, Luksemburg s 16,29, Irska s 13,06 milijarde € na milijon prebivalcev in Slovenija z 12,97 milijarde €, kar jo uvršča na zelo visoko peto mesto v EU, kar lahko razberemo iz priloge 6. Na milijon prebivalcev v EU najmanj izvažajo Ciper, Grčija, Francija, Portugalska, Bolgarija, Romunija, Hrvaška in Latvija. 7,66 milijarde € izvoza na milijon prebivalcev je sicer povprečje celotne EU; najbližje temu je Nemčija s 7,68 milijardami €. Povprečje prve skupine držav članic EU je 8,28 milijarde € na milijon prebivalcev; tej vrednosti je v skupini najbližje Danska z 8,43. V drugi skupini držav članic je najbližje povprečju skupine Estonija s 7,55 milijarde € izvoza na milijon prebivalcev v letu 2020. V povprečju so v letu 2020 države članice prve skupine EU na milijon prebivalcev v druge države članice EU izvozile več ($\bar{y} = 8,28$ milijarde €; se ($\bar{y}) = 1,69$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 6,75$ milijard €; se ($\bar{y}) = 1,19$). Razlika 1,53 milijarde € ni statistično značilna; $t(25) = 2,060$, $p = 0,469$. Trgovanje tvori del prve hipoteze magistrskega dela; podatki v prilogah 4 in 5 ter statistično neznačilna razlika dokazujeta, da prav vse države članice EU spadajo med trgovsko razvite države in da na ravni trgovanja težko vlečemo smernice s tržno tradicijo.

Naslednja proučevana spremenljivka razlik med dvema skupinama članic EU je BDP in BDP/prebivalca. V povprečju so države članice prve skupine EU ustvarile večji BDP ($\bar{y} = 741,5$ milijard €; se ($\bar{y}) = 233,2$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 130,6$ milijarde €; se ($\bar{y}) = 44,2$). Razlika 610,9 milijarde € je statistično značilna, $t(16) = 2,120$, $p = 0,020$. BDP/prebivalca je relativna mera, ki prikazuje vsoto ekonomskih aktivnosti na prebivalca v preučevani državi. BDP na prebivalca je postala pravzaprav globalna gospodarska mera, ki v grobem prikazuje gospodarsko stanje države; odvisna je predvsem od gospodarske rasti, od tega, koliko med seboj prebivalci trgujejo, ustvarijo proizvodov in storitev, trgujejo z drugimi državami, kolikšna je dodana vrednost produktom, ki jih proizvajajo itd. BDP/prebivalca je relevantna mera blagostanja družbe ob predpostavki, da je družba oblikovana na podlagi svobodnih posameznikov, ki se v življenju prosto in svobodno odločajo; in EU za tako družbo tudi velja. Za potrebe magistrskega dela sem zbral BDP in

BDP/prebivalca držav članic EU za obdobje petih let, in sicer od leta 2016 do vključno z letom 2020. Na podlagi petih podatkov za vsako leto posamezne države sem izračunal petletno povprečje. Podatki za vse države članice EU so na voljo v prilogi 6. Petletno povprečje celotne EU v BDP-ju na prebivalca je 30.569 €; tej vrednosti se je od vseh držav članic najbolj približala Italija z 29.168 €. Maksimalno vrednost petletnega povprečja BDP/prebivalca dosega Luksemburg s 101.200 €; najmanjše petletno povprečje BDP/prebivalca ima Bolgarija z 8.112 €. V povprečju so države članice prve skupine EU v obdobju 2016-2020 dosegale višji BDP na prebivalca ($\bar{y} = 41.175$ €; $se(\bar{y}) = 5.196$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 15.144$ €; $se(\bar{y}) = 1.255$). Razlika 26.031 € je statistično značilna ($t(17) = 2,110$, $p = <0,001$).

4.3.5.2 Mesečne plače, siva ekonomija in analiza panog dveh skupin EU

Prebivalci po svetu kot tudi EU najpogosteje občutijo gospodarsko rast v povečanju plač za opravljeno delo. Plače so izjemno pomembna kategorija ekonomskih preučevanj, saj običajno v različnih poslovnih okoljih prihaja do večjih razlik za sicer denimo podobne dejavnosti. Plače sicer že nasploh v tržnem sistemu občutno variirajo med vrstami opravljenih del; plačam je skupno to, da so pravzaprav v prvi vrsti odvisna od produktov ali storitev, s katerimi se podjetje ukvarja. Produkti in storitve, ki bolje zadovoljujejo potrebe potrošnikov in ki jih potrošniki bolj cenijo, imajo predvsem več prihodkov in boljše profitne zasluge od tistih podjetij, ki pri tem niso tako uspešna. Znotraj EU je zaznati v plačah večje razlike, kar dokazuje samo pestrost in raznolikost gospodarstva EU; plače prikazujejo tudi stopnjo razvitosti. V prilogi 7 je razvidno, da prebivalci Luksemburga v primerjavi s prebivalci Romunije v povprečju zaslužijo okoli 10-krat večjo mesečno neto plačo, kar sicer ne pomeni nujno, da imajo tudi 10-krat večjo kupno moč, saj so načeloma v prvi skupini tudi višje cene dobrin in storitev, zato realna kupna moč ostaja predmet nadaljnje analize. Podatke o povprečnih mesečnih neto plačah sem za vse članice EU zbral za obdobje 2015-2019 in na podlagi tega izračunal petletno povprečje za vsako državo članico. Prej omenjeni Luksemburg predstavlja v EU maksimum povprečne mesečne neto plače za petletno obdobje, ki znaša 2.921 €; Romunija predstavlja minimum EU z 244 € povprečne neto mesečne plače. Povprečje EU, torej 27 držav članic je 1.248 € neto mesečne plače. Po moji delitvi držav članic Unije je že navidezno prva skupina tista, ki ima precej višje plače. Povprečje neto mesečne plače 16 držav članic prve skupine je 1.713 €; maksimum je omenjeni Luksemburg z 2.921 €; najmanjšo vrednost v skupini dosega Grčija s 645 € povprečne neto mesečne plače. Manj kot 1.000 € mesečne plače v tej skupini dosegata le Grčija in Portugalska. V drugi skupini najvišjo povprečno neto mesečno plačo dosegajo prebivalci Slovenije s 1.078 €, najnižjo pa prebivalci Romunije z 244 €. V prilogi 7 lahko opazimo, da je podobno kot v Romuniji tudi v Bolgariji, saj prebivalci tam v povprečju zaslužijo 298 €. Kar nekaj držav v tej skupini se sicer giblje okoli 500 € neto mesečne plače; mednje spadajo Poljska, Hrvaška, Litva in Latvija. Povprečje druge skupine držav članic EU v mesečni neto plači je 573 €, ki se mu s 572 € najbolj približa Latvija. Nadpovprečne države te skupine glede na mesečne neto plače so torej Slovenija, Slovaška, Češka in Estonija. V

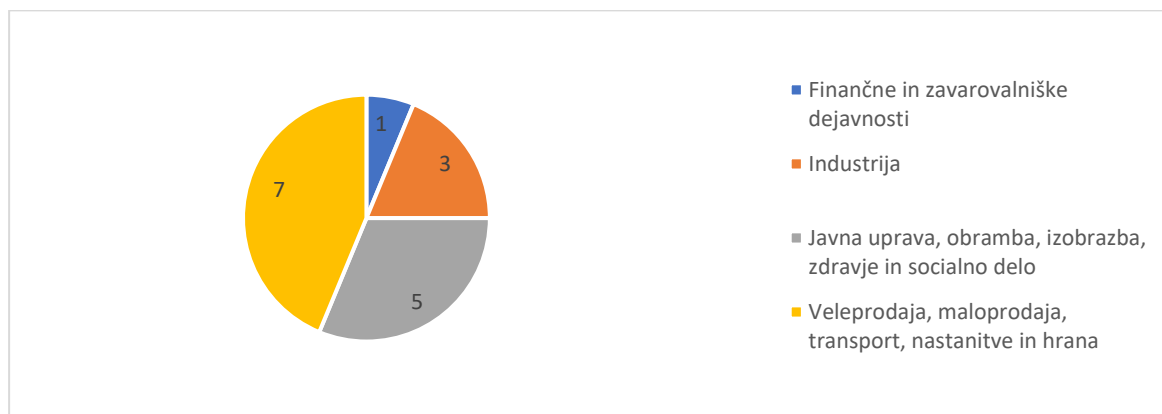
povprečju so prebivalci prve skupine držav članic EU mesečno zaslužili višje mesečne neto plače ($\bar{y} = 1.713$ €; $se(\bar{y}) = 151$) kot prebivalci druge skupine držav članic EU ($\bar{y} = 573$ €; $se(\bar{y}) = 70$). Razlika 1.140 € je statistično značilna, $t(21) = 2,080$, $p = >0,001$.

Ker države članice prve skupine ustvarijo večji BDP v absolutnih merilih od druge skupine, kot imajo v povprečju tudi višji BDP na prebivalca, je smiselno preveriti število delovnih ur, ki jih v povprečju prebivalci posamezne države oz. skupine opravijo. Po logiki bi morali več delovnih ur opravljati prebivalci držav članic prve skupine, čemur pa ni tako, saj je povprečje prve skupine 36,1 delovne ure na teden, povprečje druge skupine pa 39,4. 37,4 delovne ure tedensko je sicer povprečje celotne EU. V prilogi 7 je opazno, da v prvi skupini izjemno odstopa Nizozemska z le 29,3, največ delovnih ur pa tedensko v povprečju opravijo prebivalci Cipra, in sicer 39,7. Največ delovnih ur v drugi skupini opravijo tedensko Romuni, 40,5, najmanj pa Estonci – 38. V povprečju so prebivalci prve skupine držav članic EU tedensko opravili manj delovnih ur ($\bar{y} = 36,1$; $se(\bar{y}) = 0,66$) kot prebivalci druge skupine držav članic EU ($\bar{y} = 39,4$; $se(\bar{y}) = 0,22$). Razlika -3,3 je statistično značilna, $t(18) = 2,100$, $p = >0,001$. Torej so članice prve skupine bolj produktivne od druge in ustvarjajo proizvode in storitve, ki so višje dodane vrednosti, kar bo razkrila tudi nadaljnja analiza panog po članicah oz. dveh skupinah držav članic EU.

Siva ekonomija, izražena v oceni deleža v strukturi BDP-ja, je pravzaprav pomemben del ekonomskih analiz gospodarstev. Siva ekonomija ima nedvomno negativne plati, saj država v prvi vrsti za svoje delovanje iz tovrstnih ekonomskih aktivnosti ne dobiva davščin. Poleg vseh neželenih učinkov skrite oz. neprijavljene ekonomije obstajajo tudi pozitivni, saj pravzaprav ljudem omogoča ustvarjanje lastne socialne varnosti; prav tako je siva ekonomija pravzaprav alternativna rešitev brezposelnosti; na svoj način tudi na najbolj naraven način uravnava potrošnjo in investicije v uradni oz. prijavljeni ekonomiji. Med dvema skupinama držav članic so enormne razlike v sivi ekonomiji, ocenjeni v deležu BDP-ja. Najmanj sive ekonomije v EU naj bi imela Avstrija in Luksemburg z 9,2 in 9,9 %. Največ v EU je imajo na Hrvaškem, v Litvi, Romuniji, Bolgariji, Estoniji, na Cipru in v Grčiji. Maksimum sive ekonomije BDP-ja prve skupine pripada Cipru (29,5 %), minimum Avstriji z 9,2 %, povprečje pa je 18,8 %, ki mu je najbližje Finska z 18 %. V drugi skupini članic EU maksimalen delež pripada Bolgariji z 36,9 %, minimum pa si delita Slovaška in Češka z 18,6 %. Povprečje druge skupine je 28,6 %; temu je najbližje Latvija z 28,5 %. Slovenija ima v svoji skupini podpovprečno vrednost sive ekonomije, saj je bilo v letu 2019 ocenjene sive ekonomije za 23,2 % BDP-ja države. V prilogi 7 je označeno, da je Slovenija sicer najbližje povprečju EU v deležu sive ekonomije. V povprečju so prebivalci prve skupine držav članic EU v letu 2019 opravili manj sive ekonomije v deležu BDP-ja ($\bar{y} = 18,8$ %; $se(\bar{y}) = 0,016$) kot prebivalci druge skupine držav članic EU ($\bar{y} = 28,6$ %; $se(\bar{y}) = 0,020$). Razlika -9,8 odstotnih točk je statistično značilna, $t(21) = 2,080$, $p = >0,001$. Proučevanje sive ekonomije sicer zaključuje prvo hipotezo magistrskega dela, ki jo z izjemo trgovanja držav članic lahko potrdim.

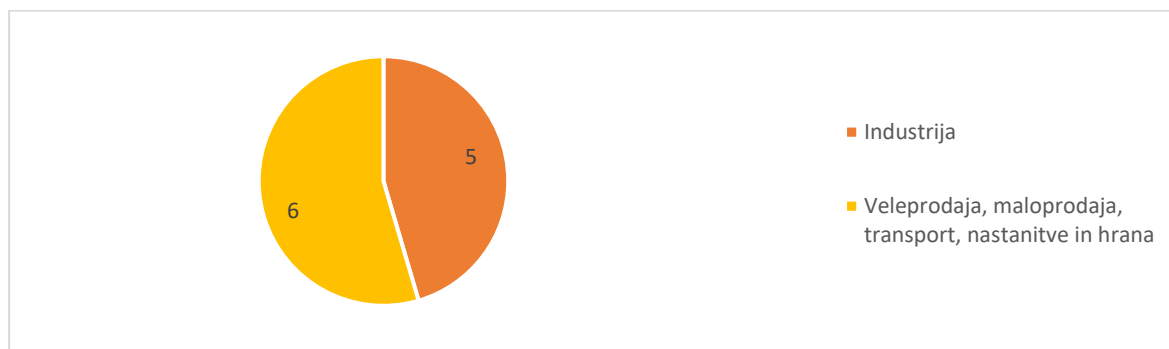
Naslednjih 6 grafov na slikah prikazuje predvsem temeljne panoge oz. dejavnosti držav članic EU. Grafi so izdelani po različnih merilih, in sicer prva dva po tem, katera panoga oz. sklop panog je vodilni glede na bruto dodano vrednost v posamezni državi; naslednja dva grafa izhajata iz panoge, ki ima največji delež zaposlenih v državi; tretje merilo je panoga, ki doprinese najmanj bruto dodane vrednosti v državi, kar je prikazano na slikah 5 in 6. Slike 1-6 so temeljne za razrešitev druge hipoteze magistrskega dela.

Slika 1: Države prve skupine po prevladujoči panogi v strukturi bruto dodane vrednosti



Vir: Lastno delo.

Slika 2: Države druge skupine po prevladujoči panogi v strukturi bruto dodane vrednosti



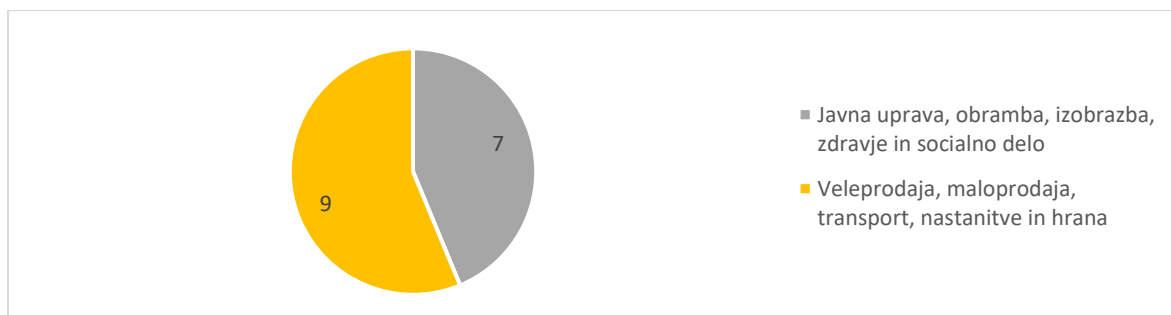
Vir: Lastno delo.

Slika 1 se navezuje na prvo skupino držav članic EU; prikazuje tiste panoge oz. skupine panog, ki ustvarjajo največ bruto dodane vrednosti v posamezni državi. Luksemburg je edina država v prvi skupini in tudi v EU, ki ji največjo bruto dodano vrednost doprinese sektor finančnih in zavarovalniških dejavnosti. Finska, Irska in Nemčija spadajo med tiste tri države, ki jim največjo bruto dodano vrednost ustvari industrija. V petih državah prve skupine največ bruto dodane vrednosti na letni ravni ustvarijo javna uprava, obramba, izobraževanje, zdravje in socialno delo. Teh pet držav je Belgija, Danska, Francija, Nizozemska in Švedska. Pri vseh teh podatkih na sliki 1 in tudi nadaljnjih slikah je potrebno poudariti, da izkazujejo panoge, ki so v teh državah na prvem mestu po merilu bruto dodane

vrednosti. To pomeni, da lahko na drugem in tretjem mestu v posamezni državi zelo tesno prvi panogi sledijo druge gospodarske panoge, zato je potrebno imeti v mislih, da navedene panoge niso izrazito prevladujoče. V Belgiji je, kot omenjeno, denimo na prvem mestu javna uprava z 22 % celotne bruto dodane vrednosti; na drugem mestu je že z 20 % veleprodaja in maloprodaja; na tretjem mestu je s 17 % industrija. Vendarle menim, da zbrani podatki za vodilno panogo v državi in s tem skupino držav članic nakazuje na določen trend v razvitosti.

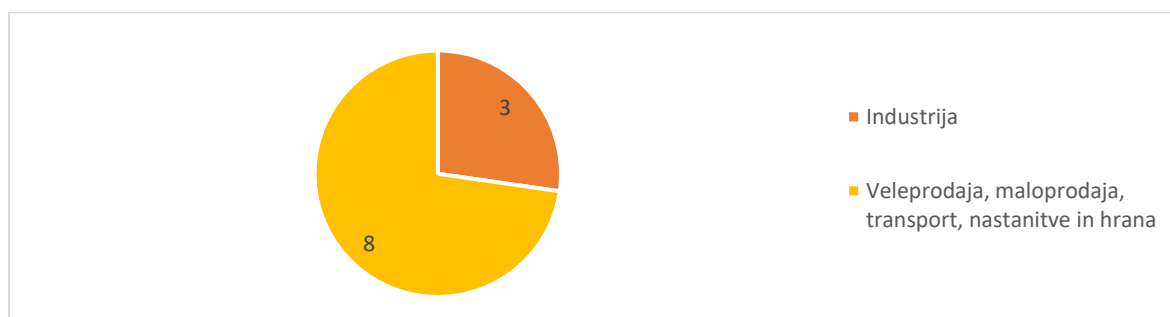
Slika 2 prikazuje, da sta v drugi skupini držav članic EU glede na bruto dodano vrednost le dve vrsti vodilnih panog, in sicer veleprodaja, maloprodaja itd., in industrija. V petih državah oz. 45 % vseh držav članic EU druge skupine je industrija tista panoga, ki ustvari največji delež bruto dodane vrednosti. Mednje spadajo Češka, Madžarska, Romunija, Slovaška in Slovenija. Prvi in drugi skupini držav članic EU sta v primeru vodilne panoge glede na bruto dodano vrednost skupnega industrija in veleprodaja. V drugi skupini v 55 % držav članic največ bruto dodane vrednosti ustvarjajo veleprodaja, maloprodaja in transport, medtem ko v prvi skupini ta panoga ustvarja največ bruto dodane vrednosti v 44 % držav članic. V prvi skupini industrija predstavlja vodilno panogo glede bruto dodane vrednosti v 19 % držav članic, v drugi skupini pa v 45 % držav članic. Izrazita razlika v bruto dodani vrednosti vodilne panoge med prvo in drugo skupino je predvsem v tem, da v drugi skupini nobena izmed držav članic ne ustvari največjega deleža bruto dodane vrednosti v panogi javne uprave, obrambe, izobrazbe, zdravja in socialnega dela, medtem ko je v prvi skupini tovrsten sklop sektorjev vodilni v bruto dodani vrednosti v petih oz. 31 % držav članic. Prav tako v drugi skupini ni močan sektor finančnih in zavarovalniških dejavnosti, ki je zelo pogosto v tej skupini pri dnu lestvice panog glede na bruto dodano vrednost, kar bo razvidno kasneje.

Slika 3: Države prve skupine po prevladujoči panogi zaposlitve



Vir: Lastno delo.

Slika 4: Države druge skupine po prevladujoči panogi zaposlitve

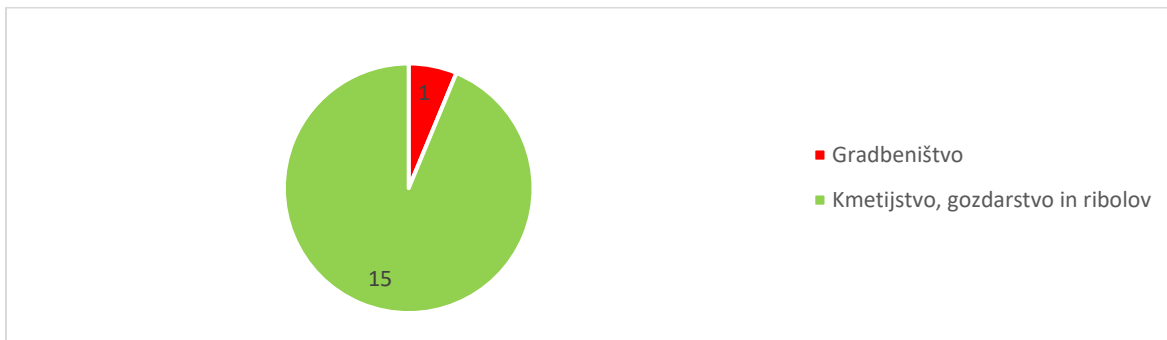


Vir: Lastno delo.

Slika 3 in 4 prikazujeta prvo in drugo skupino držav članic EU glede na vodilno panogo oz. sektor zaposlitve v državah članicah EU. Podatki glede zaposlenih so pravzaprav logična posledica slike 1 in slike 2, saj so tiste panoge, ki ustvarjajo največ bruto dodane vrednosti, običajno tudi največji zaposlovalci. V prvi skupini so v devetih oz. 56 % držav članic vodilna panoga glede zaposlovanja veleprodaja, maloprodaja, transport in hrana. Sedmim državam prve skupine je skupnega, da največji delež zaposlenih prihaja iz javne uprave. Teh sedem držav je Belgija, Danska, Finska, Francija, Nemčija, Nizozemska in Švedska. Vseh navedenih sedem držav je gospodarsko in socialno zelo razvitih; podatek o vodilni panogi zaposlitve v teh državah nam sporoča, da se razvitejše države usmerjajo izrazito v trgovino in storitvene dejavnosti, med katerimi imajo naraščajočo vlogo zdravstvene in socialne storitve zaradi splošno starajočega se prebivalstva v teh državah. Potrebno je poudariti, da ni nujno, da so zaposleni v sektorju javne uprave, obrambe, izobrazbe, zdravja in socialnega dela pravzaprav dejansko zaposleni s strani države. Kar se tiče javne uprave in obrambe, je zaposlovalec zagotovo zares tudi država, medtem ko na področju zdravja in izobrazbe veliko zaposlenih prihaja iz zasebnega sektorja teh storitev. Razvitost in zaposlitve v teh sedmih najbolj razvitih državah EU nakazujejo sodobno vlogo države, ki ni intervencionistična, temveč je predvsem proaktivna in ustvarja ugodne pogoje za življenje, razvoj prebivalcev in poslovnega okolja.

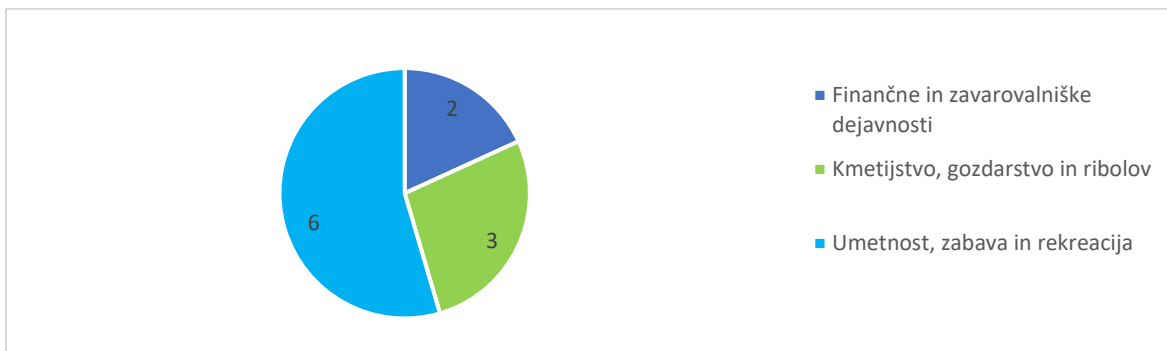
V drugi skupini držav članic EU so v osmih državah oz. v 72 % držav članic vodilne panoge po zaposlenih veleprodaja, maloprodaja, transport, nastanitve in hrana. Med ostalimi 28 % državami članicami druge skupine je na prvem mestu po panogi zaposlitve industrija; te tri države so Češka, Poljska in Slovenija. Prva in druga skupina držav članic EU se torej po vodilni panogi zaposlitve dokaj prekrivata, saj jima je skupno, da je v več državah vodilna panoga zaposlitve veleprodaja, maloprodaja, transport, nastanitve in hrana. Prva in druga skupina se razlikujeta v tem, da v prvi skupini nobena od držav članic nima vodilne panoge zaposlitve v industriji, medtem ko so v drugi skupini take države tri. Slike 1-6 potrjujejo drugo hipotezo mojega magistrskega dela, saj so panoge, ki prinašajo največ bruto dodane vrednosti v državah članicah prve in druge skupine EU različne.

Slika 5: Države prve skupine po panogi z najmanjšim doprinosom k strukturi bruto dodane vrednosti



Vir: Lastno delo.

Slika 6: Države druge skupine po panogi z najmanjšim doprinosom k strukturi bruto dodane vrednosti



Vir: Lastno delo.

Slika 5 in 6 prikazujeta prvo in drugo skupino glede na panogo, ki doprinese najmanj bruto dodane vrednosti. Tovrstna kategorija preučevanja se mi zdi pomembna, saj razkriva določene kontraste med skupinama. V prvi skupini držav članic lahko opazimo, da le v eni izmed šestnajstih držav kmetijstvo, gozdarstvo in ribolov ne doprinese najmanj bruto dodane vrednosti. Ta država je Grčija, kjer najmanj bruto dodane vrednosti ustvarja panoga gradbeništva. V vseh ostalih petnajstih državah prve skupine lahko opazimo izrazit trend, in sicer da k strukturi celotne bruto dodane vrednosti držav najmanj doprinesejo kmetijstvo, gozdarstvo in ribolov. Prav tako je v teh državah in v teh panogah zaposlenih tudi najmanj prebivalcev. Precej drugačno stanje je v drugi skupini držav članic EU, saj kmetijstvo, gozdarstvo in ribolov prinesejo najmanj bruto dodane vrednosti le v treh državah oz. v 27 % držav članic druge skupine. Te tri države so Hrvaška, Slovaška in Slovenija. V dveh državah druge skupine je izrazito nerazvita panoga finančnih in zavarovalniških dejavnosti, in sicer v Latviji in Romuniji. Zanimiv je trend druge skupine, saj je kar šestim državam druge skupine skupnega, da najmanj bruto dodane vrednosti ustvarijo panoge umetnosti, zabave in rekreacije. Teh šest držav je Bolgarija, Češka, Estonija, Madžarska, Litva in Poljska. Na podlagi slike 5 in 6 lahko torej sklepamo, da v prvi skupini držav članic pravzaprav potrebe

po zelo izrazitem domačem kmetijstvu ni, saj s svojo delavnostjo v drugih panogah preko delitve dela kupijo produkte kmetijstva od drugih držav članic EU, medtem ko druga skupina držav članic EU nekoliko šepa predvsem na finančnem in humanističnem področju. Države članice prve skupine EU imajo glede na indeks produktivnosti v povprečju tudi bolj produktivno delovno silo ($\bar{y} = 113,4$; $se(\bar{y}) = 8,82$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 75,6$; $se(\bar{y}) = 2,97$). Razlika 37,8 indeksnih točk je statistično značilna, $t(18) = 2,100$, $p = >0,001$. Irska velja za državo z najbolj produktivno delovno silo v EU, Bolgarija pa na drugi strani za državo z najmanj produktivno delovno silo. Podatki so na voljo v prilogi 7; indeks 100 predstavlja povprečje 27-ih držav članic EU.

4.3.5.3 Digitalizacija, stopnja brezposelnosti in kupna moč

Tržna dinamika na eni in na drugi strani relativno grob intervencionizem v obliki socializma in komunizma v državah članicah druge skupine EU pojasnjuje uspešnost sedanje EU kot celote. Ta dva izrazita kontrasta tudi najbolj odražata sedanje članice, saj lahko opazimo v prvi skupini na eni strani države s precej višjimi dodanimi vrednostmi produktov in storitev od držav v drugi skupini, ki so v nekaterih gospodarskih vidikih še relativno nerazvite. Države prve skupine so že v prejšnjem desetletju postopno presedlale na avtomatizacijo industrije; oz. v industrijo in storitve, kjer je potrebna bolj izobražena delovna sila in so izdelki in storitve na globalnem trgu bolj cenjeni. Svoje je sčasoma dodala tudi tehnologija in v zadnjem času digitalizacija, ki jo države članice prve skupine integrirajo hitreje. To lahko ugotovimo na podlagi indeksa integracije digitalnih tehnologij. Podatki indeksa so zbrani za leto 2021 v prilogi 7, kjer so razvidne razlike med državami članicami EU. Povprečje celotne Unije je v indeksu digitalizacije 866; tej vrednosti je najbližje Francija. Vodilna na tem področju je v EU Irska z indeksom 1.490; zadnja je Bolgarija z indeksom 357. V povprečju so države članice prve skupine EU do vključno z letom 2021 integrirale digitalne tehnologije v večji meri ($\bar{y} = 989$; $se(\bar{y}) = 73,3$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 687$; $se(\bar{y}) = 64,6$). Razlika 302 indeksnih točk je statistično značilna, $t(25) = 2,060$, $p = 0,005$.

V sodobnih prostotržnih gospodarstvih je pomembna kategorija stopnja brezposelnosti, ki jo lahko jemljemo kot naravno, če le vlade ne posegajo na trg dela preveč izrazito. Prva in druga skupina držav članic EU se pravzaprav v stopnji brezposelnosti ne razlikujeta drastično, kar lahko opazimo v prilogi 7; imata pa različni povprečji. Povprečje prve skupine je večje od druge skupine predvsem na račun Španije in Grčije, ki imata 16 in 15,8 % stopnjo brezposelnosti. Najmanjšo v prvi skupini ima Nizozemska s 3,6 %. Povprečje prve skupine je tako 7,7 %, medtem ko je v drugi skupini povprečje 6 %. V drugi skupini ni nobene članice, ki bi tako izstopala kot v prvi skupini izstopata Španija in Grčija; najvišjo stopnjo brezposelnosti je imela januarja 2021 Litva z 9,6 %, najnižjo pa Poljska z 3,1 %. Najbližje povprečju skupine je Bolgarija s 5,5 %; Slovenija je imela na tej točki leta 2021 4,7 % stopnjo brezposelnosti. V povprečju je bilo več brezposelnih v državah članicah prve skupine

EU ($\bar{y} = 7,6 \%$; $se(\bar{y}) = 0,009$) kot v državah članicah druge skupine EU ($\bar{y} = 6 \%$; $se(\bar{y}) = 0,006$). Razlika 1,6 odstotne točke ni statistično značilna, $t(24) = 2,064$, $p = 0,145$.

Indeks kupne moči je naslednji kazalnik, ki sem ga analiziral za dve skupini držav članic EU. Podatki so v prilogi 7. Za vsako državo sem izračunal povprečni štiriletni indeks, in sicer za obdobje 2017-2020. Podatek denimo le za leto 2020 ne bi bil najbolj relevanten, saj je svet zajel covid-19, zato imajo pravzaprav v povprečju vse evropske države glede na leta pred tem precej manjše indekse kupne moči. Indeks kupne moči je relevantna in relativna mera za dejansko primerjavo med posameznimi državami, saj upošteva na eni strani dohodke posameznikov in na drugi strani tudi cene v posamezni državi. Prebivalec Luksemburga ima denimo v povprečju nekaj več kot 10-krat višjo plačo od prebivalca v Romuniji, vendar kupna moč prebivalca Luksemburga ni 10-krat višja od prebivalca Romunije, temveč je večja za nekaj manj kot trikrat. Povprečen indeks kupne moči za obdobje 2017-2020 vseh 27 držav članic EU je 79,57; tej vrednosti je z 83,59 najbližje Španija. Najvišji indeks ima sicer Luksemburg z 145,02; sledi mu Nemčija z 117,11; na tretjem mestu je Finska z 111,66. V prilogi 7 lahko opazimo, da sta Švedska in Danska še zadnji dve državi EU z vrednostjo indeksa kupne moči nad 100. V drugi skupini je povprečje indeksa 61,76; najbližje mu je Slovaška s 63,06. Madžarska ima v tej skupini in tudi v celotni EU najnižji indeks z 50,09, najvišji indeks kupne moči pa ima Slovenija z 75,06. S to vrednostjo indeksa kupne moči je Slovenija tudi pred petimi članicami prve skupine EU, kar je razvidno v prilogi 7. V povprečju so države članice prve skupine EU v obdobju 2017-2020 dosegale višji povprečni indeks kupne moči ($\bar{y} = 91,81$; $se(\bar{y}) = 5,92$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 61,76$; $se(\bar{y}) = 2,70$). Razlika 30,05 je statistično značilna, $t(21) = 2,080$, $p = >0,001$. Indeks kupne moči morda najbolj poudarja bistvo prve hipoteze magistrskega dela, saj je to proučevana spremenljivka, ki najbolj odraža pozicioniranje prebivalstva določene države članice EU. Bolj kot nominalen zaslužek na trgu je seveda pomembna realna kupna moč in košarica dobrin, ki si jo prebivalec posamezne države lahko privošči, zato ima indeks kupne moči močan vpliv na sprejetje oz. potrditev prve hipoteze magistrskega dela. V tabeli 2 na prihodnji strani so zbrane vse spremenljivke prostotržnih učinkov; navedeno je povprečje za vsako skupino, zelena barva prikazuje statistično razliko med prvo in drugo skupino EU, medtem ko rdeča barva označuje statistično neznačilno razliko.

Tabela 2: Kazalniki prostotržnih učinkov dveh skupin EU

Prostotržni učinki					
	BDP	BDP/prebivalca	Izvoz v druge članice/prebivalca	Povp. mesečne plače	Št. delovnih ur tedensko
Povprečje 1. skupine	741,5 milijarde €	41.175 €	8,28 milijarde €	1.713 €	36,1
Povprečje 2. skupine	130,6 milijarde €	15.144 €	6,75 milijarde €	573 €	39,4
Statistično značilno (p)	0,020	>0,001	0,469	>0,001	>0,001
Prostotržni učinki					
	Indeks produktivnosti	Delež sive ekonomije v BDP-ju	Stopnja brezposelnosti	Indeks kupne moči	Indeks digitalizacije
Povprečje 1. skupine	113,4	18,8 %	7,7 %	91,8	989
Povprečje 2. skupine	75,6	28,6 %	6,0 %	61,8	687
Statistično značilno (p)	>0,001	>0,001	0,146	>0,001	0,005

Vir: Lastno delo.

4.3.6 Analiza gospodarske prisotnosti države v prvi in drugi skupini držav članic EU

4.3.6.1 Državna podjetja

Država je lahko prisotna v gospodarstvu na zelo različne načine, bodisi z regulacijo tržnih cen, določa kvote, tarife, klavzule, je neposredno prisotna preko državnih podjetij, subvencionira podjetja, regulira poklice itd. V tem delu magistrskega dela raziskujem različna področja gospodarske prisotnosti oz. vpletenosti države; vse proučevane spremenljivke se navezujejo na tretjo hipotezo magistrskega dela. Državna podjetja so pravzaprav že desetletja neizogibna oblika gospodarskega delovanja. V sedanjosti so državna podjetja v razvitejših državah prisotna predvsem v tistih panogah, za katere država sklepa, da so strateško najpomembnejše. Nekatere države so pri tem bolj striktno in imajo z državnimi podjetji pravzaprav vzpostavljeno neposredno kontrolo nad panožnim

dogajanjem; druge države zaupajo tržnim mehanizmom in tudi v »strateško najpomembnejših« panogah delujejo izključno zasebna podjetja. V sedanjih post-socialističnih državah je država načeloma obdržala nekoliko večjo vlogo, saj preveč nagel postopek tranzicije v 90. letih prejšnjega stoletja ne bi bil najprimernejši. Po moji delitvi držav članic na dve skupini pravzaprav navidezno v številu zaposlenih v državnih podjetjih glede na vse zaposlene v državi ni videti občutnejših razlik. Ta kazalnik oziroma informacija o deležu zaposlenih v državnih podjetjih je pravzaprav kazalnik intervencionizma, saj države z državnimi podjetji intervenirajo v mehanizme trga dela. Povprečen delež zaposlenih v strukturi vseh zaposlenih v državnih podjetjih na ravni EU je 4 %. Kar nekaj držav v EU se giblje blizu temu deležu; najbližje mu je Estonija s 4,1 % zaposlenih v državnih podjetjih. Najvišji delež v EU ima Francija z 9,9 %, kar nakazuje izjemno močno vlogo države v tej sicer stari tržni ekonomiji; sledi ji Finska z 9,5 %. Najnižji delež zaposlenih v državnih podjetjih imata Španija in Nizozemska. Podatki o državnih podjetjih so zbrani v prilogi 8. V drugi skupini je povprečen delež zaposlenih v državnih podjetjih 4,4 %, kar je nekoliko več kot v prvi. Tak delež dosega Madžarska; najnižji delež zaposlenih v državnih podjetjih v drugi skupini ima Poljska z 1,3 %, najvišjega pa Slovenija z 9,3 %. V povprečju je delež prebivalcev zaposlenih v državnih podjetjih prve skupine držav članic EU manjši ($\bar{y} = 3,8$ %; $se(\bar{y}) = 0,0067$) kot delež zaposlenih v drugi skupini držav članic EU ($\bar{y} = 4,4$ %; $se(\bar{y}) = 0,0064$). Razlika -0,6 odstotnih točk ni statistično značilna, $t(24) = 2,064$, $p = 0,519$.

Prav tako je z državnimi podjetji povezana naslednja proučevana spremenljivka, in sicer je to ocenjena tržna vrednost državnih podjetij kot del BDP-ja celotne države. Torej, to pomeni oceno vrednosti vseh državnih podjetij v državi, izraženo v deležu BDP-ja. Države, ki imajo več državnih podjetij, bi morale imeti načeloma ta delež večji. Bolj kot države uporabljajo delovanje v obliki državnih podjetij, večji delež celotnega BDP-ja bo posledično ustvarjen s strani državnih podjetij. Znotraj EU je po teh deležih opaziti večje razlike, kar zopet dokazuje raznolikost držav članic EU. Priloga 8 razkriva, da so največ v EU ovrednotena finska državna podjetja; 44 % (delež BDP-ja Finske); sledi ji Slovenija s 33,8 % (delež BDP-ja Slovenije) in Romunija s 24,2 %. Najnižji delež v EU ima sicer Španija z 1 %, Portugalska s 3,5 % in Nemčija s 3,8 %. Povprečje celotne EU je sicer 15,8 %. V prvi skupini držav članic je povprečje 11,9 %; najbližje temu povprečnemu deležu je Francija z 9,9 %. V tej skupini močno izstopata Švedska z 20,5 %, Belgija z 23,9 % in Finska z 44 %. V drugi skupini držav članic EU je povprečje 11 držav v tem deležu 21,6 %. V povprečju so državna podjetja prve skupine držav članic EU tržno ovrednotena v manjšem deležu BDP-ja ($\bar{y} = 11,9$ %; $se(\bar{y}) = 0,027$) kot državna podjetja druge skupine držav članic EU ($\bar{y} = 21,6$ %; $se(\bar{y}) = 0,017$). Razlika -9,7 odstotne točke je statistično značilna, $t(24) = 2,064$, $p = 0,005$. Informacija nam pove, da je v drugi skupini držav članic EU delovanje v obliki državnih podjetij v povprečju pogostejša praksa, vendarle pa je institucionalno zelo prisotna država tudi v nekaterih državah prve skupine, kot sta Francija in Finska. Ti dve državi imata tradicionalno močno vlogo države, kar se pogosto izkaže za prednost, drugič pa za slabost.

4.3.6.2 Davčne stopnje in minimalna plača

EU sicer z direktivo določa minimalno davčno stopnjo DDV-ja (davek na dodano vrednost), kar morajo vse države članice upoštevati, vendarle pa so nadaljnje pri določanju stopnje davka na dodano vrednost svobodne in stopnjo določajo same. Minimalna predpisana davčna stopnja je v EU 15 %, države članice pa imajo med seboj precej različno visoko aplicirane davčne stopnje davka na dodano vrednost. Določene razlike pri državah članicah EU v davčni stopnji DDV-ja so, saj ima denimo s 27 % Madžarska najvišjo davčno stopnjo med vsemi državami članicami EU, najnižjo stopnjo v EU pa ima Luksemburg (17 %). Povprečje vseh 27-ih držav članic glede davčne stopnje DDV-ja je 21,4 %, kar je kar precej nad postavljeno minimalno mejo direktive EU. Iz priloge 8 je razvidno, da je 21 ali 22 % davčna stopnja aplicirana v osmih državah članicah EU, kar pomeni, da sta ti dve stopnji najpogostejši; mednje spada tudi Slovenija z 22 %. V povprečju imajo države članice prve skupine EU nižje osnovne davčne stopnje DDV-ja ($\bar{y} = 21,4 \%$; $se(\bar{y}) = 0,0062$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 21,7 \%$; $se(\bar{y}) = 0,0073$). Razlika -0,3 odstotne točke ni statistično značilna, $t(22) = 2,074$, $p = 0,716$. Države članice EU imajo dovoljeno implicirati tudi znižane davčne stopnje DDV-ja, kar uporabljajo praktično vse države EU z izjemo Danske, ki uporablja le standardno oz. osnovno davčno stopnjo DDV-ja, to je 25 %, kar nakazuje relativno strogo davčno politiko te države severne Evrope. Znižano davčno stopnjo aplicirajo države članice EU sicer najpogosteje na najnujnejše življenjske dobrine in storitve, kot so hrana, zdravila, knjige itd. Praktično razlik v povprečju med prvo in drugo skupino držav članic EU v znižani davčni stopnji DDV-ja ni, saj ima prva skupina povprečje 11,1 %, druga skupina pa 11,0 %.

Na ravni EU sicer potekajo pogajanja in usklajevanja glede uvedbe minimalnega davka na dobiček, ki je predlagan za 21 %; tej stopnji sicer kar nekaj držav članic EU oporeka, saj naj bi bila previsoka in bo poslovanje ter posledično razvoj zaustavljalo. Na ravni EU so trenutne davčne stopnje za davek na dobiček zelo različne; mnogo držav denimo uporablja »osnovno« stopnjo ter zmanjšano stopnjo za bodisi majhna do srednja podjetja, novoustanovljena podjetja, podjetja, ki dosegajo prihodke do določene meje itd. Povprečna davčna stopnja davka na dobiček 27 držav EU je v letu 2021 21,2 %. Priloga 8 prikazuje, da ima prva skupina držav članic izrazito višje davčne stopnje pri davku na dobiček od druge skupine, kar nakazuje to, da države v razvoju, torej druga skupina EU, prisega na nižje davčne obremenitve, s čimer želijo privabiti tuji kapital in investicije. V tem so države druge skupine sicer relativno uspešne, sploh tiste, ki imajo tudi geografsko blizu trge srednje in zahodne Evrope. V prvi skupini članic EU sicer izstopata Ciper in Irska, ki imata le 12,5 % davčno stopnjo davka na dobiček. Sploh Ciper že tradicionalno velja za »davčno oazo«. Najvišjo davčno stopnjo prve skupine ima Malta s 35 %; sledita ji Francija in Nemčija; obe s 30 %. Nemčija ima sicer lahko od regije do regije različne davčne stopnje, saj imajo decentralizirano davčno politiko, Francozi pa tradicionalno prisegajo na močno vlogo države, zaradi česar so tudi davščine visoke. V drugi skupini držav članic EU glede davka na dobiček izrazito odstopata Madžarska in Bolgarija z 9 oz. 10 % davčno stopnjo. Najvišjo

v skupini ima z 21 % Slovaška; povprečju skupine 16,9 % se najbolj približa Hrvaška z 18 %. V povprečju imajo države članice prve skupine EU višje davčne stopnje davka na dobiček ($\bar{y} = 24,08$ %; $se(\bar{y}) = 0,015$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 16,9$ %; $se(\bar{y}) = 0,012$). Razlika 7,18 odstotnih točk je statistično značilna, $t(25) = 2,059$, $p = >0,001$. Davek na dobiček v EU kaže na to, da države članice druge skupine vse bolj poudarjajo decentralizirano podjetništvo; prav tako na relativno močno vlogo opozarjajo tudi v državah članicah prve skupine, ki potrebujejo za delovanje velikih državnih aparatov veliko sredstev, ki jih pridobivajo tudi od dobičkov podjetnikov. Spremenljivka davek na dobiček nakazuje, da tretja hipoteza magistrskega dela ne bo ustrezna za potrditev v celoti.

Pomembna kategorija preučevanja intervencionizma v državah EU je minimalna plača, ki delodajalcem nalaga minimalne obveznosti iz naslova stroškov dela. Za dvig minimalne plače najpogosteje v državah EU lobirajo različni sindikati in združenja delavcev, ki imajo relativno visoko pogajalsko moč tako pri političnih odločevalcih, kandidatih kot tudi medijih in s tem posledično splošni javnosti. EU na področju minimalne plače ne deluje intervencionistično, saj pusti državam članicam proste roke. Posledično prihaja na področju minimalne plače med državami članicami do kar precejšnjih razlik, saj imajo v drugi skupini članic EU vse države uveljavljeno politiko minimalne plače, medtem ko v prvi skupini članic EU minimalno plačo le od 10 od 16-ih držav. Tiste države EU, ki nimajo določene minimalne plače, imajo sicer načeloma zakonsko določeno, da morajo delodajalci spoštovati kolektivne pogodbe v podjetjih ali panogah, kjer pa običajno najdemo določene predpisane minimalne plače. Kot omenjeno, ima na nacionalni ravni od 27 članic EU določeno minimalno plačo 21 držav članic. Med teh šest držav, ki nimajo zakonsko določene minimalne plače, sodijo Avstrija, Ciper, Danska, Finska, Italija in Švedska. Povprečje 21 držav, ki ima zakonsko določeno minimalno plačo, je 966 €; tej vrednosti je najbližje ravno Slovenija z bruto 1.024 € minimalne plače v letu 2021. Vsi sicer zbrani podatki v prilogi 8 so za leto 2021; zneski so izraženi kot bruto vrednosti. Povprečje minimalne plače v prvi skupini držav članic je 1.377,11 €; najbližje temu znesku je Španija s 1.108,33 €. Najvišjo minimalno plačo v prvi skupini ima sicer Luksemburg z 2.201,93 €, najnižjo pa Portugalska z 665 €. V drugi skupini je povprečje 592,17 € minimalne plače; najbližje temu je Estonija s 584 €. Najnižjo minimalno plačo skupine ima Bolgarija z 332,34 €, najvišjo pa dosega Slovenija s 1.024,24 €. V povprečju imajo države članice prve skupine EU višje zakonsko določene minimalne plače ($\bar{y} = 1.377,11$ €; $se(\bar{y}) = 162,79$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 592,17$; $se(\bar{y}) = 50,65$). Razlika 784,94 € je statistično značilna, $t(11) = 2,200$, $p = >0,001$.

4.3.6.3 Zadolženost, izdatki in regulacija poklicev

Zadolženost vlad držav članic EU se zelo razlikuje, saj je denimo dolg Grčije, ki je od vseh članic EU najbolj zadolžena, znašal v letu 2020 205,6 % njihovega BDP-ja. Na drugi strani je najmanj zadolžena članica EU Estonija z 18,2 % dolga BDP-ja. V povprečju je dolg države članice EU 75,9 % BDP-ja, a je izrazito bolj zadolžena prva skupina članic EU kot druga. V

smislu zadolženosti države je najbolj povprečna država EU z 80,4 % Madžarska. V prvi skupini članic EU je povprečje 91,4 %; da je temu najbližje Avstrija, je opazno v prilogi 8. Izrazito zadolžene članice prve skupine EU so Grčija, Italija, Portugalska, Španija, Francija, Ciper in Belgija. V prvi skupini je najmanj zadolžen Luksemburg s 24,9 %. Države članice druge skupine EU imajo povprečje 53,4 %, kateremu je najbližje Poljska. Najbolj zadolžena je Hrvaška z 88,7 % BDP-ja, kar je še vedno manj od povprečne zadolženosti prve skupine držav članic EU. V povprečju so bile države članice prve skupine EU v letu 2020 bolj zadolžene ($\bar{y} = 91,4$ %; $se(\bar{y}) = 12,23$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 53,4$ %; $se(\bar{y}) = 6,9$). Razlika 38 odstotnih točk je statistično značilna, $t(23) = 2,069$, $p = 0,013$. Zadolženost vlad je pomembna spremenljivka za nadaljnjo presojo o tretji hipotezi magistrskega dela, saj težko trdimo, da države članice prve skupine EU ne posegajo v življenja svojih državljanov in podjetij ob tem, ko se relativno veliko zadolžujejo.

Struktura vladnih izdatkov pove marsikaj o najpomembnejših nalogah vlade v posamezni državi. V primeru EU najdemo izrazit vzorec, saj je prav v vseh državah članicah EU na prvem mestu po strukturi izdatkov socialna varnost. Na ravni vseh držav članic EU je bilo povprečje izdatkov socialne varnosti v letu 2019 41,4 %. Ker raziskujem relacijo prostotrne organiziranosti in regulacije v EU, me zanimajo izdatki vlad na področju gospodarskih intervencij v deležu vseh vladnih izdatkov. Sem spadajo zelo različni izdatki pomoči na različnih področjih; v glavnem države EU v gospodarstvu največ zalagajo v panogo transporta, komercialne in na področje delovne sile. Pomemben del gospodarskih izdatkov vlad so tudi investicije in subvencije v področja raziskav in razvoja, kot sta pomembna tudi kmetijstvo in energetika. Na področju vladnih izdatkov za gospodarstvo lahko opazimo nekaj držav, ki izstopajo; to so Bolgarija, Hrvaška in Madžarska, ki imajo v EU največje deleže vladnih izdatkov za gospodarstvo. Vse tri omenjene države imajo delež izdatkov za gospodarstvo okoli 18 %, medtem ko imajo najnižje deleže izdatkov za gospodarstvo v EU Finska, Nemčija in Danska, od 7,4 Finska do 6,2 % Danska. Povprečje EU je 11,26 %; najbližje mu je Ciper. Slovenija je na tem področju blizu povprečja EU, kar lahko opazimo v prilogi 8. V povprečju namenjajo države članice prve skupine EU gospodarstvu manjši delež vladnih izdatkov ($\bar{y} = 9,79$ %; $se(\bar{y}) = 0,54$) kot države članice druge skupine EU ($\bar{y} = 13,4$; $se(\bar{y}) = 0,97$). Razlika -3,61 odstotnih točk je statistično značilna, $t(16) = 2,120$, $p = 0,005$.

Regulacija na področju poklicnih dovoljenj za opravljanje dela je pravzaprav zelo pogosta sodobna praksa tako v EU kot denimo tudi v ZDA. Svet Milтона Friedmana, v katerem lahko ljudje opravljajo poklice povsem brez potrebe po tem, da uradnike zaprosijo za kakršnokoli dovoljenje, pravzaprav ne obstaja. Čeprav Friedman dokazuje, da tržni mehanizmi uspešneje od državno podeljenih licenc zagotavljajo kakovost kakršnihkoli storitev, tudi zdravstvenih, pa v generalnem splošna javnost težko sprejme tovrstno miselnost, zato obstaja precej splošne naklonjenosti raznim licencam in dovoljenjem, kar s pridom izkoriščajo že obstoječi ponudniki storitev. Regulacija poklicev je prisotna tudi v EU, a se države članice po številu poklicev, ki jih regulirajo, med seboj razlikujejo. Skupno večini držav članic EU na tem

področju je to, da ne prepuščajo zdravstva kontroli trga, temveč države EU za poklice v panogi zdravstva izdajajo licence in druga poklicna dovoljenja. V prilogi 8 bomo opazili, da v EU največ poklicev regulira Madžarska, in sicer kar 417 različnih poklicev v letu 2021, najmanj v EU pa Litva z regulacijo poklicnih dovoljenj le v 77 poklicih (European Commission, brez datuma-a).

Povprečje celotne EU je regulacija 210-ih poklicev. Pravzaprav je nemogoče dejati, kolikšno je optimalno število reguliranih poklicev. Po ideologiji Milтона Friedmana je odgovor nič, vendarle pa obstajajo tudi določeni pozitivni učinki izdajanja poklicnih dovoljenj. Povprečju EU na področju regulacije se najbolj približa Avstrija z regulacijo v 204 poklicih. Povprečje prve skupine EU je regulacija 182 poklicev; v drugi skupini je povprečje 250. Vsi podatki o številu reguliranih poklicev držav članic EU so zbrani v prilogi 8. S povprečjem prve skupine se natanko ujema Irska, v drugi skupini pa je povprečju 250 najbližje Latvija. Latvija in Litva se sicer v mnogih vidikih zelo ujemata, tako na strani prostotržnih učinkov kot na strani regulacij; izrazito se ti sosednji baltski državi razlikujeta ravno na področju števila reguliranih poklicev. Slovenija ima v letu 2021 vzpostavljeno državno reguliranje v 282 poklicih, kar je nad povprečjem tako EU kot druge skupine držav članic EU, kamor Slovenijo v magistrskem delu uvrščam. V povprečju je v državah članicah prve skupine EU s strani države reguliranih manj poklicev ($\bar{y} = 182$; $se(\bar{y}) = 10,55$) kot v državah članicah druge skupine EU ($\bar{y} = 250$; $se(\bar{y}) = 34,19$). Razlika -68 sicer ni statistično značilna, $t(12) = 2,179$, $p = 0,079$. V tabeli 3 na naslednji strani so zbrane vse proučevane spremenljivke prisotnosti države v gospodarstvu; navedeno je povprečje za vsako skupino, zelena barva prikazuje statistično razliko med prvo in drugo skupino EU, medtem ko rdeča barva označuje statistično neznačilno razliko. Proučevanih spremenljivk je skupno osem, pri petih je razlika med prvo in drugo skupino članic EU statistično značilna, pri treh pa statistično značilnih razlik ni.

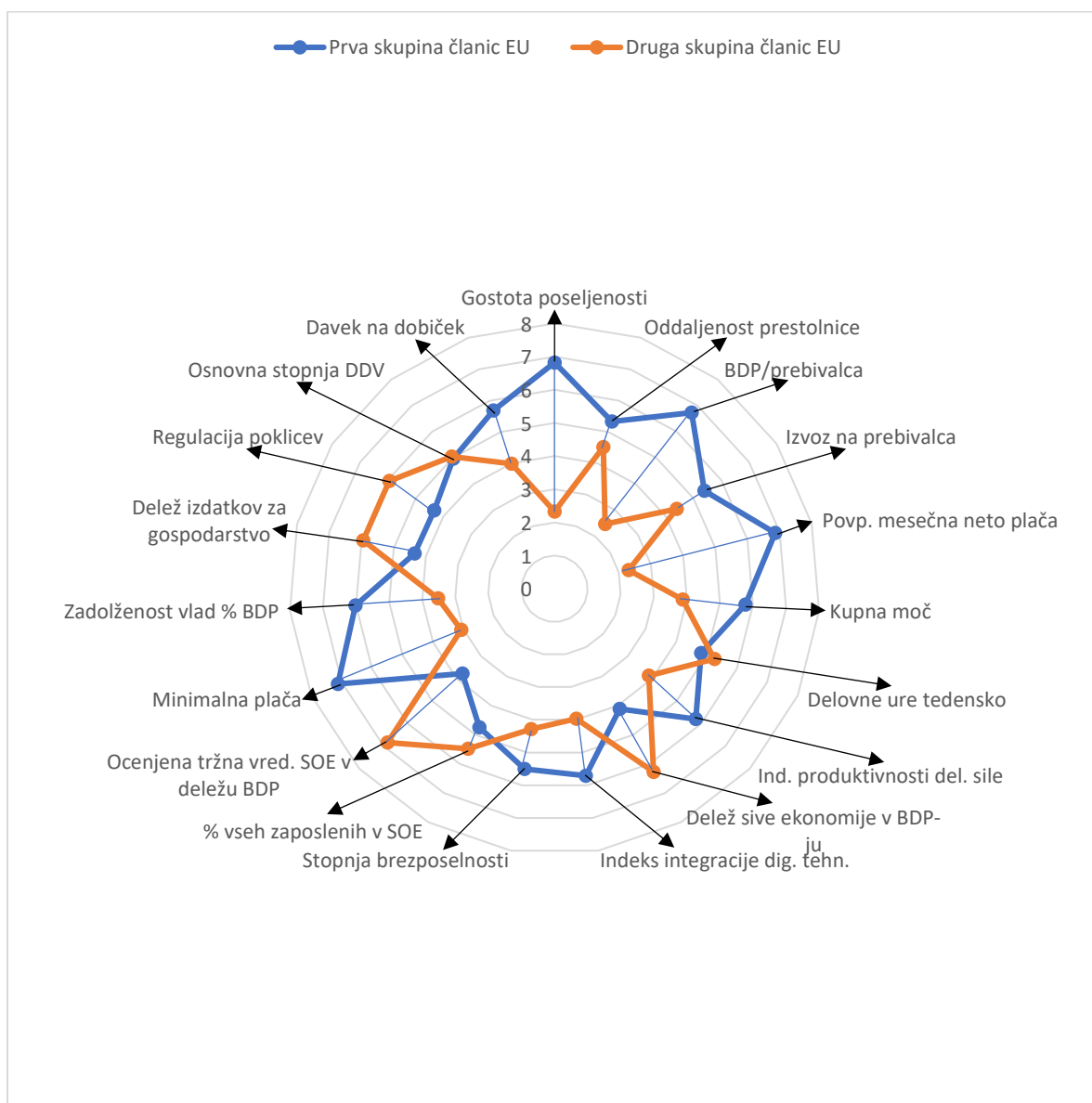
Tabela 3: Kazalniki prisotnosti države v gospodarstvu dveh skupin EU

Prisotnost države v gospodarstvu					
		Osnovna stopnja DDV	Osnovna stopnja davka na dobiček	Ocenjena tržna vrednost državnih podjetij v BDP-ju	Delež zaposlenih v državnih podjetjih
Povprečje skupine	1.	21,4 %	24,1 %	11,9 %	3,8 %
Povprečje skupine	2.	21,7 %	16,9 %	21,6 %	4,4 %
Statistično značilno (p)		0,716	>0,001	0,005	0,538
Prisotnost države v gospodarstvu					
		Minimalna plača	Št. reguliranih poklicev	Zadolženost vlade % BDP	Delež vladnih izdatkov za gospodarstvo
Povprečje skupine	1.	1.377 €	182	91,4 %	9,8 %
Povprečje skupine	2.	592 €	250	53,4 %	13,4 %
Statistično značilno (p)		>0,001	0,079	0,013	0,005

Vir: Lastno delo.

4.4 Povzetek analize dveh skupin članic EU

Slika 7: Povzetek analize prve in druge skupine držav članic EU po različnih kriterijih



Vir: Lastno delo.

Slika 7 prikazuje proučevane spremenljivke, ki v grobo celoto vključujejo analizo prostotržne organiziranosti in vloge oz. prisotnosti države v gospodarstvu v dveh skupinah držav članic EU. Modra barva prikazuje prvo skupino držav članic EU, oranžna pa drugo skupino, kamor spada tudi Slovenija. Graf deluje na osnovi povprečij za obe skupini za vsako proučevano spremenljivko v magistrskem delu glede na povprečje vseh članic EU za izbrano spremenljivko. Npr. za BDP na prebivalca lahko razberemo, da ima prva skupina vrednost nekaj manj kot 7, druga skupina pa približno 2,5. Osnova vsaki spremenljivki je ponder z vrednostjo 5, ki jo predstavlja povprečje spremenljivke vseh članic EU. V prilogi 6 najdemo povprečje BDP/prebivalca za 27 držav članic EU, ki je 30.569 €, kar je ponder 5,

povprečje prve skupine pa je 41.175 €, zato sem delil 41.175 € s povprečjem EU 30.569 €; količnik tega je 1,35; v razmerju na ponder 5 pride vrednost 6,73 za prvo skupino, kar lahko odčitamo iz grafa. Enak postopek je za obe skupini pri vseh spremenljivkah; osnova je povprečje celotne EU; povprečje vsake skupine je deljeno s povprečjem EU za proučevano spremenljivko. Pri sliki 7 gre za povzetek, točne vrednosti povprečij vsake spremenljivke v posamezni skupini, kot so tudi vsi podatki v prilogah 6-8. Kjer so točke na sliki 7 zelo skupaj, večjih razlik v proučevani spremenljivki med dvema skupinama ni. Kjer so točke bolj narazen, so razlike med skupinama v proučevani spremenljivki večje. Iz slike 7 lahko povzamemo, da imajo države članice prve skupine EU občutno višjo kupno moč, višje povprečne mesečne neto plače; izvoz na prebivalca je višji; države članice prve skupine imajo višje davčne stopnje na dobiček; vlade le-teh so izrazito bolj zadolžene; opazne razlike so tudi v državnih podjetjih in minimalni plači; pri tej spremenljivki v prvo skupino v povprečje štejejo le tiste države, ki minimalno plačo sploh imajo.

Iz priloge 8 je razvidno, da Avstrija, Ciper, Danska, Finska, Italija in Švedska nimajo zakonsko določene minimalne plače. Povprečna mesečna neto plača šestih držav članic prve skupine EU brez minimalne plače je 1.870 €, kar je nad povprečjem skupine in visoko nad povprečjem EU. Ne le torej, da so v teh šestih državah EU brez zakonsko določene minimalne plače zaposleni plačani po standardnih življenjskih stroških; praviloma so prav vsi zaposleni v teh državah deležni nadstandardnih plačil za opravljeno delo in uživajo visok življenjski standard. Primer teh šestih držav članic bi morda lahko predstavljalo smernice tudi za dolgoročen razvoj ostalih držav članic EU, ki trenutno imajo vzpostavljeno politiko minimalne plače. Minimalne plače nakazujejo določene institucionalne razlike med skupinama kot tudi to, da so zastavljene hipoteze magistrskega dela vsaj v določeni meri primerne za potrditev.

Prav tako je na sliki 7 izrazito opazna razlika v ocenjenem deležu sive ekonomije v BDP-ju, kjer predvidoma prebivalci držav članic druge skupine pogosteje posegajo po sivi ekonomiji, kar si načeloma lahko razlagamo kot posledico mentalitete in kulture, ki so jo pridobile generacije v prejšnjih sistemih socializma in komunizma, saj je bilo načeloma podjetniško delovanje posameznikov onemogočeno, zato je v navado prišlo delo na slepo. To seveda 30 let po vzpostavitvi tržnega sistema ostaja v ljudeh v določeni meri zakoreninjeno; k temu pogosto pripomorejo zahtevni birokratski aparati držav članic druge skupine EU, ki imajo sisteme urejene nepodjetniško in zamudno, zato se mnogi prebivalci teh držav raje poslužujejo skrite ekonomije. Na sliki in v prilogi 7 lahko opazimo, da je v integraciji digitalnih tehnologij sicer uspešnejša prva skupina držav članic, vendarle pa je potrebno poudariti, da tudi najbolj razvite države članice EU na tem področju še krepko zaostajajo denimo za Južno Korejo, Kitajsko, Japonsko in azijskimi tigri. Prav tako so v letu 2021 v integraciji digitalnih tehnologij uspešnejše od držav EU tudi ZDA. V drugi skupini članic EU je na področju digitalnih tehnologij potreben predvsem strateški razmislek podjetnikov kot tudi političnih odločevalcev, saj bo v prihodnje potrebno povečati vlaganja v tovrstne tehnologije. Manjša vlaganja v investicije digitalnih tehnologij in procese digitalizacije

pomenijo, da države članice druge skupine EU ustvarijo manj produktov in storitev visoke dodane vrednosti, kar se pozna tudi v tem, da v povprečju na tedenski ravni prebivalci druge skupine opravijo več delovnih ur od prebivalcev prve skupine. Iz podatkov v prilogi 6 in 7 lahko sklepamo, da prebivalci prve skupine z manj delovnimi urami uspejo na prebivalca narediti višje vrednosti bruto domačega proizvoda.

Do institucionalnih razlik prostotržne organiziranosti in gospodarskih politik seveda ne prihaja le med dvema skupinama držav članic EU po moji delitvi, temveč tudi znotraj teh dveh skupin. V moji razdelitvi držav članic ločnica poteka po principu tržne organiziranosti v zgodovini, saj je 16 držav članic EU »tržno starejših«, drugih 11 pa v tem pogledu »tržno mlajših«. V svojih raziskovalnih vprašanjih in hipotezah predpostavljam, da države članice druge skupine EU, torej »tržno mlajša« gospodarstva, ohranjajo večjo vlogo države v gospodarstvu in s tem povezane intervencionistične ukrepe kot države članice prve skupine EU. V določeni meri lahko to hipotezo potrdim, saj imajo vse post-socialistične države EU uzakonjeno minimalno plačo; načeloma ohranjajo več državnih podjetij, regulirajo več poklicev, namenjajo večji delež izdatkov gospodarstvu itd. A to ne pomeni, da tudi določene države članice prve skupine EU ne prisegajo na tradicionalno močno vlogo države v gospodarstvu. Tak primer v prvi skupini so Francija, Švedska in Finska.

Nasprotno so se nekatere države članice iz druge skupine EU otnesle dominantne vloge države v gospodarstvu in so v večji meri sprostile prostotržne mehanizme; mednje spadajo Češka, Slovaška in Estonija. Po padcu berlinskega zidu je prav Estoniji in takratnemu premierju Martu Laaru odločilno svetoval Milton Friedman, kar je pripomoglo k hitrejšemu razvoju Estonije. Poleg vseh ukrepov liberalizacije trgov so med drugim opustili progresivno obdavčitev in uvedli enotno davčno stopnjo (20 %) za vse prebivalce ne glede na dohodek. Iz prilog v magistrskem delu je očitno, da Estonija regulira zelo malo poklicev. Prav Estonija je v sedanosti ena izmed vodilnih držav EU na področju digitalizacije v javni upravi; liberalizacija je bila v Estoniji uspešnejša kot denimo v sosednji Latviji predvsem zato, ker bivšim komunističnim voditeljem v novonastali Estoniji niso pustili blizu. Latvija in Litva zapuščino Sovjetske zveze nista zavrgli tako zlahka, zato je bila tudi tranzicija v tržno ekonomijo zahtevnejša. Podobno kot Estonija je tudi bivša skupna republika Češkoslovaška spadala pod okrilje Sovjetske zveze, a sta novonostali državi Češka in Slovaška ubrali pot liberalizacije in prav tako kot Estonija občutneje sprostili prostotržne mehanizme, kar je očitno iz prilog 6-8, saj lahko opazimo, da so na strani prostotržnih učinkov te države precej uspešne; poleg tega država ne posega invazivno v gospodarstvo. Češka pravzaprav velja za najbolj uspešno državo tranzicije v tržno ekonomijo srednje in vzhodne Evrope, saj so uspeli hitro vzpostaviti monetarno politiko in mehanizme mikro ravni ekonomije, kar pomeni, da se je gospodarstvo začelo naglo razvijati od spodaj navzgor. Odprtost trgovanja, neposredne tuje investicije in sposojanje v tujini je v naslednji fazi tranzicije dodatno pripomoglo k ekonomskemu razvoju Češke. V prilogah 4-8 lahko opazimo, da sicer v drugi skupini držav članic v vseh relativnih merilih prostotržne organiziranosti prednjači Slovenija, ki je gospodarsko izjemno uspešna država. Razlog je v določeni meri posledica zgodovinske

ureditve, saj je nekdanja Jugoslavija veljala za enega bolj odprtih komunističnih sistemov; v nasprotju s Sovjetsko zvezo so sčasoma uvajali različne tržne reforme, kar v svojem delu »Svobodni izbire« opisuje tudi Milton Friedman. Obenem je imela Slovenija vedno ugodno geografsko lego, ki nam omogoča lažje trgovanje z drugimi državami članicami EU. Ohranja pa država v Sloveniji močno vlogo v gospodarstvu in življenjih ljudi, kar dokazuje visok delež državnih podjetij, nacionalno zdravstvo, progresivna obdavčitev itd. Prebivalstvo Slovenije ima od držav članic druge skupine najbolj obdavčen dohodek, saj je letni dohodek nad 72.000 € obdavčen progresivno po kar 50 % davčni stopnji.

Prej omenjena Francija spada med stare tržne ekonomije, vendar ohranja zelo močno vlogo države na področju gospodarstva. Paradoksalno je ta močna prisotnost obenem prednost, na drugi strani pa ena izmed glavnih slabosti Francije. V prilogi 8 bomo opazili, da so visoko obdavčena predvsem podjetja in posredno seveda tudi prebivalci, saj je visok t. i. delež zadržanega dela plač, ki ga prejme država. Zahteven davčni aparat in socialne politike zahtevajo veliko zaposlenih v javni administraciji; podjetniki in prebivalci opozarjajo predvsem na to, da zavirajo razvoj majhnih podjetij, ki so v sodobnih ekonomijah gonilo ustvarjanja novih delovnih mest. Francija mora zato v prihodnosti razmisliti predvsem o poenostavitvi sistemov; sedanji sistem kaže na preteklost in zgodovino, saj se Francija v določeni meri še vedno ni otresla absurdnih ukrepov in obdavčitev, kar je v svojih delih opisoval Frederic Bastiat. V prilogah 6-8 lahko opazimo, da Francija izstopa iz prve skupine tako po davčnih stopnjah, državnih podjetjih in prav tako na prebivalca izvažajo precej manj v druge države članice EU, kot je povprečje prve skupine. Francija in Danska sta sicer izredno paternalistični pri davku na dohodek prebivalcev; obe članici imata namreč najvišjo davčno stopnjo pri 55-ih %. Pri državnih podjetjih v prilogi 8 je opazen fenomen Finske, ki je na tem področju izrazito intervencionistična. Finska državna podjetja so predvsem velika proizvodna podjetja, podjetja za javne storitve in tudi banke. Ker je sistem državnih podjetij na Finskem zelo obsežen, posledično finska državna podjetja ustvarjajo precej več bruto dodane vrednosti kot državna podjetja drugod po EU. Tradicija državnih podjetij na Finskem je zelo dolga; ker so podjetja relativno uspešna in po nekaterih ocenah tudi učinkovita, Finska niti nima pripravljenih kakršnihkoli načrtov za privatizacijo v prihodnje. Nasploh je delež uspešnih državnih podjetij v sodobni EU dokaz, da takšna oblika ekonomskega delovanja pravzaprav niti ni zarjavela in odvečna tudi za prihodnost. V zgoraj omenjenih primerih Francije, Finske, Češke in Estonije prikazujem le to, da ne moremo jemati skupine »starih« tržnih ekonomij EU enoznačno kot države, kamor vlade minimalno posegajo v gospodarstvo in imajo sproščene tržne mehanizme. Prav tako za drugo skupino držav članic EU ni kar enoznačno značilno togo poseganje države v prostotržne mehanizme, za kar sta primer vsaj Češka in Estonija. To nam dokazujejo tudi podatki v prilogi 8, iz katerih razberemo, da se države članice prve skupine EU zadolžujejo mnogo bolj od držav članic druge skupine.

Tekom magistrskega dela je očitno, da v EU v gospodarskem in razvojnem smislu najbolj zaostajata Romunija in Bolgarija. Razlogov za težave teh dveh članic je več; vse od

pridružitve EU, oz. že od padca Sovjetske zveze se ukvarjajo s t.i. »postkomunistično« korupcijo. To posledično pomeni zrahljano in nestabilno vladavino prava, kar je prineslo tudi veliko organiziranega kriminala. Nasploh je stopnja dojemanja korupcije v državah članicah druge skupine statistično večja kot v prvi skupini, kar nakazuje na to, da države članice druge skupine EU čaka precej dela predvsem še v zagotavljanju stabilnosti vladavine prava; če se obenem država odpove dominantni vlogi v življenjih ljudi se začne gospodarski razcvet od spodaj navzgor. Ker imata Bolgarija in Romunija že vse od pridružitve EU v letu 2007 institucionalne težave sta del verifikacijskega mehanizma Evropske komisije, ki bdi, usmerja in izdaja priporočila vladam teh dveh članic EU na področju stabilnosti in zaupanja v vladavino prava. Poleg vseh institucionalnih težav Bolgarije in Romunije je težava teh dveh članic tudi njuna oddaljenost od osrednjih trgov srednje in zahodne Evrope, poleg tega pa so zelo slabe tudi cestne in železniške povezave do teh trgov. Vse te družbene težave v kombinaciji s slabo infrastrukturo in oddaljenostjo pojasnjujejo stagniranje gospodarstva Romunije in Bolgarije. Predvsem je podjetniški proces močno otežen.

Glede na vse prostotrne učinke, ki sem jih proučeval v magistrskem delu, bi bilo zelo enostavno zaključiti, da je prva skupina držav članic EU podjetniško bolj naravnana in ima boljše institucionalne pogoje za razvoj podjetništva. Vendarle takšen zaključek ne bi bil najprimernejši. V nadaljevanju bo razvidno, da je podjetništvo v državah članicah druge skupine EU zelo živo; lahko trdim, da gre v dveh skupinah članic EU za temeljno razliko v vrsti podjetništva, ki prevladuje. Namreč, v državah članicah druge skupine EU je zelo pogosto t. i. »podjetništvo iz nuje«, kar pomeni, da ljudje uporabljajo podjetniško aktivnost predvsem tako, da služijo denar za vsakodnevno življenje z lastno specializacijo in delitvijo dela v obliki podjetništva. Tovrstnega podjetništva je v povprečju manj prisotnega v prvi skupini, kjer najdemo več podjetništva, za katerega je značilno, da aktivnosti in menjave na trgu prinašajo višje bruto dodane vrednosti, torej prihodke, in posledično tudi višje profite. Da je podjetništvo druge skupine držav članic EU še kako živo, pričajo podatki o novoustanovljenih podjetjih v deležu vseh podjetij v določeni državi, ki so sicer v prilogi 8. Povprečje EU je 10,36 %; v prvi skupini članic je povprečen delež 9,06 %, v drugi skupini držav članic EU pa 12,26 %. V drugi skupini in obenem tudi na ravni EU je bil delež novoustanovljenih podjetij najvišji v Litvi, in sicer 19 %, najmanjši delež novoustanovljenih podjetij v EU pa ima Grčija (4 %). Razlika -3,2 odstotni točki med prvo in drugo skupino držav članic EU je statistično značilna, $t(24) = 2,064$, $p = 0,008$. Na podlagi podatkov v prilogi 8 lahko sklepamo, da obstaja v drugi skupini držav članic še ogromno priložnosti za podjetniške dobičke, ki jih posamezniki izkoriščajo bolj ali manj uspešno. Prva skupina držav članic je s tržnega vidika že dobro ustaljena, zato morajo posamezniki potencialnim podjetniškim dobičkom nameniti več razmisleka.

Vse države članice druge skupine EU so razmeroma mlade članice EU, saj se jih je večina pridružila Uniji v letu 2004 ali pa v letu 2007. Države članice druge skupine EU prav vsako leto dosežejo napredek na vseh področjih. A tržni proces zahteva veliko časa za splošen napredek. Da se prebivalci poistovetijo s tržno ekonomijo, je potreben čas, ki je obenem tudi

pokazatelj napredka. Države članice druge skupine EU bi zlahka primerjali tudi s skupino evropskih držav, ki v letu 2021 niso članice EU, a so prav tako tržno organizirane šele po letu 1991 oz. tem obdobju. Opazili bi, da so članice druge skupine EU načeloma gospodarsko precej razvitejše od držav tovrstne skupine evropskih držav, zato poudarjam, da je v analizah vedno potrebno upoštevati med seboj primerjane skupine.

Tri zastavljene hipoteze so me vodile skozi magistrsko delo. Prvo hipotezo lahko potrdim, saj med dvema skupinama držav članic EU ni statistično značilno le trgovanje z drugimi državami članicami EU; vse ostale proučevane spremenljivke te hipoteze so statistično značilne. Da je izvoz v druge države članice EU med skupinama statistično neznačilen, potrjuje le to, da je EU kot celota izjemno trgovsko naravnana ne glede na to, koliko časa je posamezna država članica že vpeta v tržni sistem. Tudi drugo hipotezo magistrskega dela lahko potrdim, saj prebivalci držav članic prve skupine največ bruto dodane vrednosti praviloma ustvarjajo v drugih panogah oz. dejavnostih kot prebivalci druge skupine. Predvsem sta v prvi skupini močna finančni sektor in sektor humanističnih dejavnosti. Tretjo hipotezo pa lahko sprejemem le delno, saj je zanimivo, da so države članice prve skupine EU tržno organizirane že daljše obdobje in praviloma izraziteje bolj zadolžene od držav članic druge skupine. Stare tržne ekonomije EU torej delujejo na sposojanju predvsem v tujini, medtem ko si države članice druge skupine EU tega v tolikšni meri ne zmorejo privoščiti. To v določeni meri nakazuje to, da so tudi tradicionalne tržne ekonomije EU relativno intervencionistične. Večji delež državnih podjetij in v povprečju tudi večji delež zaposlenega prebivalstva v državnih podjetjih je v mladih tržnih ekonomijah EU odraz še nedavne tranzicije. Relativno uspešno delovanje državnih podjetij v »ključnih« panogah pa nam nakazuje, da morda do večje privatizacije v bližnji prihodnosti niti ne bo prišlo.

SKLEP

EU torej deluje na relaciji prostotržne ekonomije in določene stopnje regulacije. Glavni predstavniki političnih in institucionalnih teles EU se zavedajo vseh pozitivnih učinkov zasebnega načrtovanja, dejanj, podjetništva in potrošnje, zato je koncept individualizma pravzaprav ena izmed skritih temeljnih svoboščin EU. Ničkolikokrat v magistrskem delu opisujem napredek držav članic EU zaradi omogočenega prostega trgovanja, vendarle pa je na tem mestu potrebno izjemne pozitivne učinke proste menjave še enkrat poudariti, saj so ti temelj za tesne vezi med državami in prebivalci; prosto trgovanje pravzaprav nevidno in spontano ustvarja in vzdržuje mir med narodi. Konceptualno mi je prosto trgovanje izjemno blizu, imam pa pomisleke in zadržke do sodobnega, globalnega oz. čezoceanskega trgovanja, ki je za okolje zelo obremenjujoče. V okviru koncepta prostega trga sem skeptičen tudi do trenda oblikovanja sodobnih poslovnih modelov globalnih podjetij, pri katerih lahko pogosto dobimo občutek, da je konceptualno zamisel prostega sodelovanja in povezovanja zamenjalo izkoriščanje in »stiskanje« različnih tržnih udeležencev. Delovna sila po svetu zelo pogosto niti nima prave izbire, temveč je za svoje golo preživetje primorana vstopiti v proces delitve dela katerega izmed globalnih podjetij. Tu v enačbo vstopa politična svoboda, katere obseg

v posamezni državi bo določal v kolikšni meri so posamezniki zares svobodni izbire na vseh področjih življenja; ne le pri izbiri zaposlitve. Koncept prostega trga zaradi različnih razlogov najraje doživljam zgodovinsko in ga v določeni meri idealiziram, kot ga v svojem delu tudi Adam Smith, saj mi je najbližje njegov opis takratnega podjetništva, ko je bil pravzaprav vsakdo podjetnik; nekdo je bil kmetovalec, drugi izdelovalec orodij, tretji pek itd. Tovrstno lokalno podjetništvo se v 21. stoletju počasi zopet vrača, v prihodnosti morda še v večji meri, saj gredo tudi razvojne politike sodobnih držav EU v smeri večje lokalne samooskrbe, manjših transportnih poti, kar posledično pomeni manjši ogljični odtis itd.

EU čaka ogromno izzivov 21. stoletja, ki so zelo različne narave; deluje pa, da se je EU v zadnjem obdobju kar naenkrat znašla navzkriž z določenimi voditelji držav članic EU, ki tradiciji demokratičnih načel EU in politični svobodi predstavljajo grožnjo. EU skrbi za manj razvite države članice EU s kohezijsko politiko, ki je pravzaprav strategija za razvoj in podporo. Tovrstna kohezijska politika morda z liberalnimi stališči ne gre najbolj z roko v roki, saj liberalizem načeloma ne podpira preusmerjanja naravnih tokov razvoja, vendar pa je potrebno poudariti, da sodobna EU poleg prostotržne ekonomije temelji tudi na solidarnosti. Kohezijska politika EU se načeloma izkazuje za uspešen projekt, saj državam članicam EU pomaga tako na področjih infrastrukture kot tudi na različnih družbeno-socialnih področjih. Sodobne države EU dokazujejo, da je zmožno uspešno krmariti med tržno ekonomijo in dokaj obsežnimi socialnimi politikami, zaradi česar je EU v svetu pravzaprav tako edinstvena, unikatna in občudovana. Tako bi lahko dejali, da EU ubira »srednjo korporacijsko pot«, saj se sistem kapitalizma EU vendarle nekoliko razlikuje od navidezno »svobodnejšega«, tj. ameriškega.

V zadnjem obdobju sem se pogosto vprašal, kaj bi si o sedanji EU in Evropi mislil Ludwig von Mises. Nedvomno bi bil na napredek, prosperiteto, prosto trgovanje, sodelovanje in povezanost sedanje EU izjemno ponosen. Obenem bi bil po vsej verjetnosti nad ukrepi obvladovanja covid-19 zgrožen, saj (so) se na račun zdravstvene krize klestile osnovne svoboščine posameznikom. Države v EU in po svetu se v zadnjem obdobju zopet vedno več vmešavajo v vsakdanjik življenj ljudi; to postaja zaskrbljujoče. Nadaljnji razvoj EU bo odvisen od stopnje sodelovanja med ljudmi in zaupanja tržnemu procesu, države članice druge skupine EU pa morajo razmisliti, ali je dolgoročno smiselno imeti še naprej relativno velik delež državnih podjetij; v določeni meri bi bilo potrebno prevetrili regulacijo poklicev, se nasprotno raje usmeriti v aktivno kreiranje podjetniškega okolja, ki predvsem poudarja pomembnost iskanja potencialnih podjetniških dobičkov, inovativnosti itd. Potrebno bo razmišljati tudi o prihodnosti koncepta socialne države; je to zares prava pot 21. stoletja? Pomembno je sistemsko ozaveščanje že mlajših, da dobijo občutek za to, da v vsakem lokalnem okolju pravzaprav nenehno obstajajo priložnosti za podjetniški dobiček, saj je lahko, kot pravi Israel Kirzner, prav vsaka, navidezno še tako nepodjetniška aktivnost ali »hobi« v bistvu že podjetništvo.

LITERATURA IN VIRI

1. Andrews, M. (2017). *The Vision of a Real Free Market Society*. New York, ZDA: Routledge
2. Baker, D. L., Ebeling, M. R., Grant, J., Hudgins, E. L., Leube, K. R., Roche, G., Rowley, C. K., Sirico, A. R., Sparks, A. J., West, E. G. & Williams, E. W. (2012). *Doba ekonomistov: zagovorniki svobode: od Adama Smitha do Milтона Friedmana*. Ljubljana: Nova revija
3. Barry, N. (1982). *The Tradition of Spontaneous Order: A Bibliographical Essay by Norman Barry*. Liberty Fund Network. Pridobljeno 5. aprila 2021 iz <https://oll.libertyfund.org/page/the-tradition-of-spontaneous-order-a-bibliographical-essay-by-norman-barry>
4. Barry, N., Campbell, D., Copp, S. F., Epstein, R. A., Gregg, S., Leeson, P. T., Morris, J., Možina, D., Ogus, A. & Veljanovski, C. (2014). *Pravni temelji prostih trgov*. Ljubljana: Inštitut Nove revije, zavod za humanistiko
5. Bastiat, F., Palmer, G. T. (2011). *Ekonomija svobode; Dvajset mitov o trgih*. Ljubljana: Nova revija
6. BBC (brez datuma). *How they work*. EU Institutions. BBC News. Pridobljeno 19. maja 2021 iz http://news.bbc.co.uk/2/shared/spl/hi/europe/04/eu_institutions/html/how_they_work.stm
7. Berentsen, W. H., Gordon East, W. & Poulsen, T. M. (brez datuma). *Economy of Europe*. Britannica. Pridobljeno 26. maja 2021 iz <https://www.britannica.com/place/Europe/Economy>
8. Borchardt, K. D. (2016). Osnove prava EU. *Urad za publikacije EU*. Pridobljeno 18. maja 2021 iz <https://op.europa.eu/sl/publication-detail/-/publication/5d4f8cde-de25-11e7-a506-01aa75ed71a1>
9. Bronk, R. (2013). *Hayek on the wisdom of prices: a reassessment*. The London School of Economics and Political Science. Pridobljeno 4. maja 2021 iz http://eprints.lse.ac.uk/50371/1/__Libfile_repository_Content_Bronk%2C%20R_Bronk_%20Hayek_%20wisdom%20_%20prices_2013_Bronk_%20Hayek_%20wisdom%20_%20prices_2013.pdf
10. Butler, E. (2015a). *Milton Friedman: ideje in vpliv velikega ekonomista prostega trga*. Ljubljana: Inštitut Nove revije, zavod za humanistiko
11. Butler, E. (2015b). *Temelji svobodne družbe*. Ljubljana: Inštitut Nove revije, zavod za humanistiko
12. Butler, E. (2019). *101 great liberal thinkers*. London: The Institute of Economic Affairs. Pridobljeno 20. februarja 2021 iz <https://iea.org.uk/wp-content/uploads/2019/08/Great-Liberal-Thinkers-Interactive.pdf>
13. Cirella, G.T. & Kowalska-Potok, J. (2019). *Relationship between globalization and free market capitalization*. International Economics. Pridobljeno 20. februarja 2021 iz

- https://www.researchgate.net/publication/339104017_Relationship_between_globalization_and_free_market_capitalization
14. Craig Keller, A. (2005). *Smith versus Friedman: Markets and ethics*. Elsevier. Pridobljeno 13. marca 2021 iz <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1045235405001243>
 15. Cuyvers, A. (2017). *The EU Common Market*. ResearchGate. Pridobljeno 18. maja 2021 iz https://www.researchgate.net/publication/315363100_The_eu_Common_Market
 16. Del Bo, C. D., Ferraris, M. & Florio, M. (2016). *Governments in the market for corporate control: Evidence from M&A deals involving state-owned enterprises*. Journal of Comparative Economics. Pridobljeno 26. aprila 2021 iz <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0147596716300750>
 17. Dierksmeier, C. P. & Hühn, M. (2016). *Will the Real A. Smith Please Stand Up!* Journal of Business Ethics. Pridobljeno 28. januarja 2021 iz <https://www.jstor.org/stable/24736118?seq=1>
 18. European Commission (brez datuma). *The EU Single Market. Regulated professions database*. Pridobljeno 10. junija 2021 iz <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm>
 19. European Union (2020). *The economy*. Pridobljeno 25. maja 2021 iz https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy_en
 20. European Union-a (brez datuma). *European Central Bank (ECB)*. European Union. Pridobljeno 17. maja 2021 iz https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/european-central-bank_en
 21. European Union-b (brez datuma). *Regulations, Directives and other acts*. European Union. Pridobljeno 21. maja 2021 iz https://europa.eu/european-union/law/legal-acts_en
 22. Eurostat (2021). *Intra-EU trade in goods - main features*. Pridobljeno 5. junija 2021 iz https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Intra-EU_trade_in_goods_-_main_features&oldid=452727
 23. Eurostat (brez datuma). *Data & Database*. Eurostat. Pridobljeno 23. maja 2021 iz <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>
 24. Friedman, M. & Friedman, R. (1990). *Free to choose*. New York, ZDA: Harcourt, INC.
 25. Friedman, M. (1966). *“Minimum-Wage Rates”*. The Newsweek. Pridobljeno 2. maja 2021 iz <https://miltonfriedman.hoover.org/internal/media/dispatcher/213993/full>
 26. Friedman, M. (2011). *Kapitalizem in svoboda*. ZDA: Univerza v Čikagu. Ljubljana: Soleco
 27. Ganti, A. (2021). *Chicago School of Economics*. Investopedia. Pridobljeno 8. aprila 2021 iz https://www.investopedia.com/terms/c/chicago_school.asp
 28. Google (brez datuma). *Distance Between Cities on Map*. Pridobljeno 2. junija 2021 iz <https://www.distancefromto.net/>

29. Grinler, W. E. & Hagel, J. (2004). *From Laissez-Faire to Zwangswirtschaft*. Advances in Austrian Economics. Pridobljeno 12. aprila 2021 iz [https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1016/S1529-2134\(05\)08003-8/full/html](https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1016/S1529-2134(05)08003-8/full/html)
30. Hayek, F. A. (2012). *Ustava za svobodo*. Ljubljana: Inštitut Nove revije, zavod za humanistiko
31. Heukelom, F. (2011). *Was Adam Smith a communist?*. Institute for New Economic Thinking. Pridobljeno 15. marca 2021 iz <https://www.ineteconomics.org/perspectives/blog/was-adam-smith-a-communist>
32. Kates, S. (1998). *Say's Law and the Keynesian Revolution*. Cheltenham, VB: Edward Elgar Publishing Limited. Pridobljeno 19. aprila 2021 iz https://cloudflare-ipfs.com/ipfs/bafykbzaceaci2ke3zfwzqxwi6t4cii6kod72ojqypr7ngydxftgwzagret7jk?filename=Steven%20Kates%20-%20Say%27s%20Law%20and%20the%20Keynesian%20Revolution_%20How%20Macroeconomic%20Theory%20Lost%20Its%20Way%20-%20Edward%20Elgar%20Publishing%20%282009%29.pdf
33. Killick, T. (1973). *Price Controls in Africa: The Ghanaian Experience*. Cambridge University Press, Anglija. Pridobljeno 3. maja 2021 iz <https://www.jstor.org/stable/159608?seq=1>
34. Kim, A.B. & Miller, T. (2015). *Principles of Economic Freedom*. 2015 Index of Economic Freedom. Pridobljeno 4. februarja 2021 iz <https://www.heritage.org/index/pdf/2015/book/chapter1.pdf>
35. Kirzner, I. (2014). *Konkurenca in podjetništvo*. Inštitut Karantanija. Ljubljana: Inštitut Nove revije, zavod za humanistiko.
36. Kleiner, M. M. (2000). *Occupational Licensing: The Journal of Economic Perspectives*. Pridobljeno 3. maja 2021 iz <https://www.jstor.org/stable/2647081?seq=1>
37. Kurrild-Klitgaard, P. (2004). *The political economy of the dynamic nature of government intervention: an introduction to potentials and problems*. Elsevier. Advances in Austrian Economics. Pridobljeno 8. maja 2021 iz [https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1016/S1529-2134\(05\)08001-4/full/html](https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1016/S1529-2134(05)08001-4/full/html)
38. Laplane, A. & Mazzucato, M. (2020). *Socializing the risks and rewards of public investments: Economic, policy, and legal issues*. Research Policy: X. Pridobljeno 29. aprila 2021 iz <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2590145120300025>
39. Lawson, R. & Clark, J. R. (2010). *Examining the Hayek–Friedman hypothesis on economic and political freedom*. Pridobljeno 15. aprila 2021 iz <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167268110000430>
40. Mascarenhas FR. Oswald A.J., S. J. (2018). *The Success of Free Enterprise Capitalist System When Designed and Deployed Rightly*. Emerald Insight. Pridobljeno 10. januarja 2021 iz

- <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/978-1-78756-187-820181005/full/html>
41. Mazzucato, M. (2011). *The Entrepreneurial State*. London, VB: Demos. Pridobljeno 9. maja 2021 iz https://www.demos.co.uk/files/Entrepreneurial_State_-_web.pdf
 42. McBride, J. (2020). *How Does the European Union Work?*. Council on Foreign Relations. Pridobljeno 16. maja 2021 iz <https://www.cfr.org/backgrounder/how-does-european-union-work>
 43. McCloskey, D. N. (2012). *A liberal and rhetorical reply*. The Journal of Socio-Economics. Pridobljeno 13. februarja 2021 iz <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1053535712001126>
 44. Michaels, R. C. (2007). *The True Lex Mercatoria: Private Law Beyond the State*. ResearchGate. Pridobljeno 13. aprila 2021 iz https://www.researchgate.net/publication/37810451_The_True_Lex_Mercatoria_Private_Law_Beyond_the_State
 45. Mises Institute (brez datuma). *What is austrian economics?*. Mises Institute. Pridobljeno 9. aprila 2021 iz <https://mises.org/what-austrian-economics>
 46. Nutt, P. C. (2005). *Comparing Public and Private Sector Decision-Making Practices*. Journal of Public Administration Research and Theory. Pridobljeno 11. maja 2021 iz https://www.researchgate.net/publication/228627494_Comparing_Public_and_Private_Sector_Decision-Making_Practices
 47. Schumpeter, J. A. (1947). *The Creative Response in Economic History*. The Journal of Economic History. Pridobljeno 15. februarja 2021 iz <https://www.jstor.org/stable/2113338?seq=1>
 48. Serdarevic, N., Strømmland, E. & Tjøtta, S. (2021). *It pays to be nice: The benefits of cooperating in markets*. Journal of Behavioral and Experimental Economics. Bergen: Univerza v Bergnu. Pridobljeno 27. januarja 2021 iz <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214804320301427>
 49. Smith, A. (2010). *Bogastvo narodov: raziskava o naravi in vzrokih bogastva narodov*. Ljubljana: Studia humanitatis
 50. Veld, J. (2019). *The economic benefits of the EU Single Market in goods and services*. Journal of Policy Modeling. Pridobljeno 21. maja 2021 iz <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0161893819300882>
 51. Von Mises, L. (1929). *A critique of interventionism*. Mises Institute. Pridobljeno 3. aprila 2021 iz https://cdn.mises.org/Critique%20of%20Interventionism,%20A_3.pdf?token=0_bDy86L
 52. Von Mises, L. (2012). *Human Action: A Treatise on Economics*. Connecticut, ZDA: Martino Fine Books

PRILOGE

Priloga 2: Osnovni kazalniki in deleži prve skupine držav članic EU

Država	Število preb.	Delež preb. skupine	Delež preb. EU	Površina v km ²	Delež površine skupine	Delež površine EU	BDP 2020 (v mrd €)	Delež BDP skupine	Delež BDP EU
Nemčija	83.020.000	24,10%	18,54%	357.386	11,47%	7,98%	3.332,2	28,09%	25,05%
Francija	67.060.000	19,47%	14,98%	643.801	20,65%	14,38%	2.278,9	19,21%	17,13%
Italija	60.360.000	17,52%	13,48%	301.340	9,67%	6,73%	1.651,6	13,92%	12,42%
Španija	46.940.000	13,63%	10,48%	505.990	16,23%	11,30%	1.121,7	9,45%	8,43%
Nizozemska	17.280.000	5,02%	3,86%	41.543	1,33%	0,93%	798,7	6,73%	6,01%
Belgija	11.460.000	3,33%	2,56%	30.689	0,98%	0,69%	451,2	3,80%	3,39%
Grčija	10.720.000	3,11%	2,39%	131.957	4,23%	2,95%	165,8	1,40%	1,25%
Portugalska	10.280.000	2,98%	2,30%	92.212	2,96%	2,06%	202,5	1,71%	1,52%
Švedska	10.230.000	2,97%	2,29%	450.295	14,45%	10,06%	472,3	3,98%	3,55%
Avstrija	8.859.000	2,57%	1,98%	83.879	2,69%	1,87%	375,6	3,17%	2,82%
Danska	5.806.000	1,69%	1,30%	42.933	1,38%	0,96%	311,7	2,63%	2,34%
Finska	5.518.000	1,60%	1,23%	338.440	10,86%	7,56%	237,5	2,00%	1,79%
Irski	4.904.000	1,42%	1,10%	84.421	2,71%	1,89%	366,5	3,09%	2,76%
Ciper	875.899	0,25%	0,20%	9.251	0,30%	0,21%	21,0	0,18%	0,16%
Luksemburg	613.894	0,18%	0,14%	2.586	0,08%	0,06%	64,1	0,54%	0,48%
Malta	502.653	0,15%	0,11%	316	0,01%	0,01%	12,8	0,11%	0,10%
Skupaj	344.429.446	100,00%	76,93%	3.117.039	100,00%	69,64%	11.864,1	100,00%	89,20%

Vir: Eurostat (brez datuma).

Priloga 3: Osnovni kazalniki in deleži druge skupine držav članic EU

Država	Število preb.	Delež preb. skupine	Delež preb. EU	Površina v km ²	Delež površine skupine	Delež površine EU	BDP 2020 (v mrd €)	Delež BDP skupine	Delež BDP EU
Poljska	37.970.000	36,77%	8,48%	335.059	24,66%	7,49%	523,1	36,41%	3,93%
Romunija	19.720.000	19,10%	4,40%	260.777	19,19%	5,83%	213,2	14,84%	1,60%
Češka	10.950.000	10,60%	2,45%	101.246	7,45%	2,26%	210,7	14,67%	1,58%
Madžarska	9.779.000	9,47%	2,18%	115.410	8,49%	2,58%	136,0	9,47%	1,02%
Bolgarija	7.000.010	6,78%	1,56%	133.374	9,81%	2,98%	60,7	4,23%	0,46%
Slovaška	5.450.000	5,28%	1,22%	71.415	5,26%	1,60%	91,6	6,38%	0,69%
Hrvaška	4.076.000	3,95%	0,91%	78.974	5,81%	1,76%	49,3	3,43%	0,37%
Litva	2.998.000	2,90%	0,67%	87.680	6,45%	1,96%	48,9	3,40%	0,37%
Slovenija	2.081.000	2,02%	0,46%	20.271	1,49%	0,45%	46,3	3,22%	0,35%
Latvija	1.920.000	1,86%	0,43%	86.969	6,40%	1,94%	29,4	2,05%	0,22%
Estonija	1.325.000	1,28%	0,30%	67.719	4,98%	1,51%	27,3	1,90%	0,21%
Skupaj	103.269.010	100,00%	23,07%	1.358.894	100,00%	30,36%	1.436,5	100,00%	10,80%

Vir: Eurostat (brez datuma).

Priloga 4: Države članice prve skupine EU glede na izvoz v EU v letu 2020

Prva skupina	Izvoz v druge članice v mrd. €	Delež izvoza skupine	Delež izvoza EU
Nemčija	638	28,08%	22,30%
Nizozemska	391	17,21%	13,67%
Belgija	238	10,48%	8,32%
Francija	230	10,12%	8,04%
Italija	222	9,77%	7,76%
Španija	165	7,26%	5,77%
Avstrija	102	4,49%	3,57%
Švedska	72	3,17%	2,52%
Irska	64	2,82%	2,24%
Danska	49	2,16%	1,71%
Portugalska	39	1,72%	1,36%
Finska	32	1,41%	1,12%
Grčija	18	0,79%	0,63%
Luksemburg	10	0,44%	0,35%
Ciper	1	0,04%	0,03%
Malta	1	0,04%	0,03%
Skupaj	2.272	100,00%	79,41%

Vir: Lastno delo in Eurostat (2021).

Priloga 5: Države članice druge skupine EU glede na izvoz v EU v letu 2020

Druga skupina	Izvoz v druge članice v mrd. €	Delež izvoza skupine	Delež izvoza EU
Poljska	176	29,88%	6,15%
Češka	134	22,75%	4,68%
Madžarska	83	14,09%	2,90%
Slovaška	60	10,19%	2,10%
Romunija	46	7,81%	1,61%
Slovenija	27	4,58%	0,94%
Bolgarija	18	3,06%	0,63%
Litva	16	2,72%	0,56%
Hrvaška	10	1,70%	0,35%
Estonija	10	1,70%	0,35%
Latvija	9	1,53%	0,31%
Skupaj	589	100,00%	20,59%

Vir: Lastno delo in Eurostat (2021).

Priloga 6: Prvi sklop proučevanih spremenljivk

Država	Število prebivalcev	Površina v km ²	Gostota poseljenosti	Oddaljenost prestolnice v km	BDP (v mrd €)	BDP/prebivalca	Izvoz na prebivalca v mrd. €
Avstrija	8.859.000	83.879	106	499	375,6	43.427 €	11,51
Belgija	11.460.000	30.689	376	412	451,2	40.354 €	20,77
Ciper	875.899	9.251	126	2.498	21,0	24.397 €	1,14
Danska	5.806.000	42.933	135	678	311,7	52.931 €	8,44
Finska	5.518.000	338.440	16	1.492	237,5	42.699 €	5,80
Francija	67.060.000	643801	118	559	2.278,9	36.197 €	3,43
Grčija	10.720.000	131.957	82	1.713	165,8	16.675 €	1,68
Irska	4.904.000	84.421	69	1.184	366,5	67.501 €	13,05
Italija	60.360.000	301.340	200	901	1.651,6	29.168 €	3,68
Luksemburg	613.894	2.586	233	274	64,1	101.200 €	16,29
Malta	502.653	316	1.505	1.589	12,8	26.003 €	1,99
Nemčija	83.020.000	357.386	232	389	3.332,2	40.634 €	7,68
Nizozemska	17.280.000	41.543	421	454	798,7	45.363 €	22,63
Portugalska	10.280.000	92.212	112	1.946	202,5	19.863 €	3,79
Španija	46.940.000	505.990	92	1.489	1.121,7	25.411 €	3,52
Švedska	10.230.000	450.295	23	1.181	472,3	46.972 €	7,04
Povprečje 1. skupine	21.526.840	194.815	240	1.079	741,5	41.175 €	8,28
Bolgarija	7.000.010	133.374	64	1.295	60,7	8.112 €	2,57
Češka	10.950.000	101.246	135	323	210,7	19.551 €	12,24
Estonija	1.325.000	67.719	29	1.430	27,3	19.560 €	7,55
Hrvaška	4.076.000	78.974	73	632	49,3	12.480 €	2,45
Latvija	1.920.000	86.969	30	1.228	29,4	14.869 €	4,69
Litva	2.998.000	87.680	43	1.175	48,9	16.230 €	5,34
Madžarska	9.779.000	115.410	105	716	136,0	13.732 €	8,49
Poljska	37.970.000	335.059	123	820	523,1	13.106 €	4,64
Romunija	19.720.000	260.777	82	1.358	213,2	10.471 €	2,33
Slovaška	5.450.000	71.415	111	555	91,6	16.483 €	11,01
Slovenija	2.081.000	20.271	102	538	46,3	21.985 €	12,97
Povprečje 2. skupine	9.388.092	123.536	82	915	130,6	15.144 €	6,75
Povprečje EU	16.581.244	165.775	176	1.012	492,6	30.569 €	7,66
Statistično značilno (p)	0,118	0,238	0,097	0,428	0,020	>0,001	0,469

Vir: Lastno delo in Eurostat (2021).

Priloga 7: Drugi sklop proučevanih spremenljivk

Država	Povp. mesečna neto plača	Kupna moč	Delovne ure tedensko	Indeks produktivnosti delovne sile	Indeks integracije dig. tehn.	Delež sive ekonomije v BDP-ju	Stopnja brezposelnosti
Avstrija	2.044 €	93,4	35,6	114,3	812	9,2%	5,7%
Belgija	1.916 €	92,8	35,5	126,9	1.320	21,0%	5,6%
Ciper	1.231 €	70,3	39,7	80,8	690	29,6%	6,8%
Danska	2.454 €	107,9	32,6	122,1	1.300	17,5%	6,1%
Finska	2.014 €	111,7	36,2	110,9	1.340	19,0%	8,4%
Francija	1.831 €	90,1	36,3	115,5	841	14,0%	7,9%
Grčija	645 €	51,3	38,6	70	564	29,5%	15,8%
Irska	1.958 €	93,9	35,2	215,6	1.490	15,2%	5,8%
Italija	1.377 €	74,0	35,6	103,1	625	26,3%	9,0%
Luksemburg	2.921 €	145,0	37,6	163,1	764	9,9%	6,8%
Malta	1.197 €	75,0	38,9	88,7	1.100	21,0%	4,4%
Nemčija	1.835 €	117,1	34,2	103,2	791	15,5%	4,6%
Nizozemska	1.937 €	97,3	29,3	112,1	1.310	12,8%	3,6%
Portugalska	761 €	57,3	39,3	75,5	817	24,1%	7,2%
Španija	1.184 €	83,6	36,4	96,6	824	18,0%	16,0%
Švedska	2.098 €	108,3	35,9	116	1.240	17,9%	8,9%
Povprečje 1. skupine	1.713 €	91,8	36,1	113,4	989	18,8%	7,7%
Bolgarija	298 €	51,9	40,4	50,5	357	36,9%	5,5%
Češka	710 €	71,7	39,3	86,2	992	18,6%	3,2%
Estonija	798 €	72,6	38,0	82,6	823	33,7%	6,9%
Hrvaška	523 €	57,8	39,6	71,4	829	34,1%	7,1%
Latvija	572 €	54,0	38,8	71,7	566	28,5%	8,5%
Litva	524 €	56,8	38,8	81,9	989	34,9%	9,6%
Madžarska	427 €	50,1	39,5	72,3	506	25,9%	4,9%
Poljska	518 €	69,0	39,7	82,3	525	26,4%	3,1%
Romunija	244 €	57,4	40,5	75,1	499	33,9%	5,6%
Slovaška	611 €	63,1	39,3	74,9	651	18,5%	7,2%
Slovenija	1.078 €	75,1	39,1	82,9	819	23,2%	4,7%
Povprečje 2. skupine	573 €	61,8	39,4	75,6	687	28,6%	6,0%
Povprečje EU	1.248 €	79,6	37,4	100	866	22,8%	7,0%
Statistično značilno (p)	>0,001	>0,001	>0,001	>0,001	0,005	>0,001	0,145

Vir: Lastno delo in Eurostat (2021).

Priloga 8: Tretji sklop proučevanih spremenljivk

Država	% vseh zaposlenih v SOE	Ocenjena tržna vred. SOE v deležu BDP	Minimalna plača	Osnovna stopnja DDV	Davek na dobiček	Delež novoustanovljenih podjetij	Št. reguliranih poklicev	Zadolženost vlade v % BDP-ja	Delež izdatkov za gospodarstvo
Avstrija	3,1%	8,9%	/	20,0%	25,0%	6,5%	204	83,9%	11,9%
Belgija	3,2%	23,9%	1.675,7 €	21,0%	25,0%	6,6%	158	114,1%	12,8%
Ciper	5,6%	18,4%	/	19,0%	12,5%	10,3%	114	118,2%	11,5%
Danska	1,5%	4,2%	/	25,0%	22,0%	11,0%	178	42,2%	6,2%
Finska	9,5%	44,0%	/	24,0%	20,0%	8,0%	191	69,2%	7,9%
Francija	9,9%	9,9%	1.554,6 €	20,0%	30,0%	11,0%	265	116,3%	10,8%
Grčija	1,7%	6,1%	758,3 €	24,0%	24,0%	4,3%	153	205,6%	8,4%
Irska	2,2%	14,0%	1.723,8 €	23,0%	12,5%	5,7%	182	59,5%	9,3%
Italija	2,4%	10,4%	/	22,0%	27,9%	7,1%	183	155,8%	8,3%
Luksemburg	3,8%	8,0%	2.201,9 €	17,0%	24,9%	9,6%	238	24,9%	12,3%
Malta	4,5%	6,2%	784,7 €	18,0%	35,0%	14,8%	132	54,3%	13,8%
Nemčija	2,9%	3,8%	1.614,0 €	19,0%	29,9%	8,0%	165	69,8%	7,4%
Nizozemska	0,9%	7,2%	1.684,8 €	21,0%	25,0%	10,0%	185	54,5%	9,0%
Portugalska	3,8%	3,5%	665,0 €	23,0%	26,0%	16,0%	245	133,6%	8,5%
Španija	0,6%	1,0%	1.108,3 €	21,0%	25,0%	9,8%	190	120,0%	9,5%
Švedska	4,8%	20,5%	/	25,0%	20,6%	6,2%	125	39,9%	9,0%
Povprečje 1. skupine	3,8%	11,9%	1.377,1 €	21,4%	24,1%	9,1%	182	91,4%	9,8%
Bolgarija	5,1%	21,3%	332,3 €	20,0%	10,0%	11,7%	109	25,0%	17,8%
Češka	3,0%	18,3%	579,2 €	21,0%	19,0%	9,8%	365	38,1%	14,8%
Estonija	4,1%	23,0%	584,0 €	20,0%	20,0%	12,1%	109	18,2%	10,1%
Hrvaška	5,0%	22,4%	562,8 €	25,0%	18,0%	9,9%	263	88,7%	17,5%
Latvija	6,1%	16,0%	500,0 €	21,0%	20,0%	12,1%	265	43,5%	13,8%
Litva	3,3%	16,8%	642,0 €	21,0%	15,0%	19,0%	77	47,3%	8,6%
Madžarska	4,4%	13,5%	579,9 €	27,0%	9,0%	13,2%	417	80,4%	17,6%
Poljska	1,3%	21,0%	614,1 €	23,0%	19,0%	13,0%	361	57,6%	11,6%
Romunija	4,2%	24,2%	472,3 €	19,0%	16,0%	11,0%	208	47,3%	13,1%
Slovaška	2,4%	27,3%	623,0 €	20,0%	21,0%	12,5%	298	60,6%	12,0%
Slovenija	9,3%	33,8%	1.024,2 €	22,0%	19,0%	10,6%	282	80,8%	10,5%
Povprečje 2. skupine	4,4%	21,6%	592,2 €	21,7%	16,9%	12,3%	250	53,4%	13,4%
Povprečje EU	4,0%	15,8%	966,0 €	21,5%	21,2%	10,4%	210	75,9%	11,3%
Statistično značilno (p)	0,519	0,005	>0,001	0,717	>0,001	0,8%	0,079	0,013	0,005

Vir: Lastno delo in Eurostat (2021).

Priloga 9: Legenda za priloge 6, 7 in 8

Legenda	
	Članica EU najbližje povprečju EU
	Članica skupine najbližje povprečju skupine
	Ni statistično značilno ($p > 0,05$)
	Članica prve skupine najbližje povprečju skupine in obenem povprečju EU
	Statistično značilno ($p < 0,05$)
SOE	Državno podjetje

Vir: Lastno delo.