

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**INSTITUCIJE, INSTITUCIONALNE SPREMEMBE
IN VKLJUČEVANJE V EVROPSKO UNIJO**

Ljubljana, julij 2002

GAŠPER GABRIJELČIČ

IZJAVA

Študent/ka _____ izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela,
ki sem ga

napisala pod mentorstvom _____ in dovolim objavo diplomskega dela na
fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

1. UVOD.....	1
2. INSTITUCIONALNA TEORIJA.....	2
2.1. Institucije so »in«.....	2
2.2. Nova institucionalna ekonomika.....	3
2.3. Socialni kapital.....	4
2.4. Opredelitev institucij.....	5
2.5. Teorija vedènja.....	6
2.6. Transakcijski stroški.....	8
2.7. Neformalne omejitve.....	9
2.8. Formalne omejitve.....	10
2.9. Institucionalne spremembe.....	10
3. INSTITUCIONALNI RAZVOJ EVROPSKE UNIJE.....	12
3.1. Institucije in gospodarski razvoj – dokazi za povojno Evropo.....	12
3.2. Kolektivno obnašanje v Evropski uniji.....	16
4. DRŽAVE V TRANZICIJI.....	18
4.1. Institucionalne spremembe v državah v tranziciji.....	18
4.2. Šok terapija ali gradualizem.....	21
4.3. Države v tranziciji in vključevanje v Evropsko unijo.....	22
4.3.1. Predpristopna pogajanja.....	22
4.3.2. Vloga Evropske unije pri uvajanju institucionalnih sprememb.....	23
4.3.3. Podpora vključevanju v Evropsko unijo.....	24
4.3.4. Poenotenje institucij na nivoju Evropske unije.....	26
4.4. Pravni red in tranzicija.....	27
4.5. Lastninske pravice.....	28
4.6. Podjetje v sistemu samoupravljanja.....	29
4.7. Kazalci kvalitete institucij.....	30
4.7.1. Indeks kvalitete institucij.....	31
4.7.2. Indeks ekonomske svobode.....	32
5. SKLEP.....	35
6. LITERATURA.....	38
7. VIRI.....	40

1. UVOD

Cilj diplomske naloge bo razložiti vključevanje Slovenije v EU z institucionalnega vidika. Le-ta je v množici razprav za in proti vključevanju v EU pogosto zapostavljen in pozabljen, čeprav po mojem menju šele natančno preučevanje institucionalnih sprememb razkrije vse razsežnosti in probleme gospodarskega razvoja ter vsestranskega približevanja državam EU. To je bistveno za dobro funkcioniranje Slovenije v EU.

Vzemimo primer premožnega obrtnika, ki je s pridnim delom (delavnost je lastnost, ki si jo Slovenci pogosto pripisujemo) prišel do precejšnjega bogastva in bi se rad včlanil v podeželski golf klub. Njegov finančni položaj mu bo to verjetno omogočil (v mnogih primerih celo zmožnost plačila visoke članarine ne zadošča, potrebno je npr. priporočilo enega od članov, za kar bo verjetno potrebno lobiranje, ipd.), vendar pa bo njegovo počutje in delovanje v klubu (ter s tem različne koristi, povezane s članstvom, kot npr. ugled in navezovanje novih poslovnih stikov) v prvi vrsti odvisno od tega, kako se mu bo uspelo prilagoditi obstoječim vzorcem obnašanja, napisanim in nepisanim pravilom, ki so v klubu splošno uveljavljena. Tako prilagajanje je zahteven in dolgotrajen proces, predvsem ko gre za spreminjanje neformalnih norm, ki so del skozi daljše obdobje izoblikovane kulture. Le-ta pa je izredno trdovratna in odporna na spremembe, sprožene od zunaj.

Douglass C. North, eden začetnikov institucionalne ekonomske teorije, v svoji knjigi *Institucije, institucionalne spremembe in gospodarska uspešnost* (North, 1998)¹ ravno zaradi narave neformalnih omejitev opozarja na težavnost spreminjanja institucionalnega okvira celo v primeru revolucij in zavojevanj, ki sicer čez noč spremenijo formalne omejitve, ne uspe pa jim spremeniti neformalnih (North, 1998, str. 12). Spreminjanje institucij je zato vedno evolucijski proces, ki poteka prek majhnih sprememb na robu. Tega se moramo pri vključevanju v EU zavedati. Izpolnjevanje ekonomskih kriterijev, uskladitev pravnega reda in ostale teme predpristopnih pogajanj so le prvi korak na dolgi poti uspešnega vključevanja v evropsko integracijo.

Vrnimo se k zgoraj omenjenemu primeru podeželskega kluba. Problem prilagajanja je na obeh straneh, tako v klubu kot pri potencialnem članu, vendar pa je popolnoma jasno, kdo bo nosil levji delež bremena prilagajanja. Potencialni član mora zato pred vstopom v klub dobro pretehtati stroške in koristi, povezane z vključevanjem v klub ter funkcioniranjem v njem. Napačna odločitev (in morebiten hiter izstop iz kluba) bo gotovo imela za njega precejšnje negativne posledice.

Čeprav se avtorji s področja institucionalne ekonomike v glavnem ukvarjajo z razlikami med razvitim in nerazvitimi oz. z zgodovinskim razvojem danes razvitih držav, menim, da je institucionalni analitični instrumentarij uporaben tudi za pojasnjevanje manjših razlik med državami (Slovenija v primerjavi z EU) ter njihovo premoščanje.

Pričujoče delo bo sestavljeno iz treh delov. Prvi, teoretični del, bo temeljil na delih Northa (1998) in Pejovicha (1995), ki predstavljata dobro osnovo institucionalnemu

¹ Gre za letnico slovenske izdaje; knjiga je sicer v izvorniku izšla že leta 1990.

ekonomskemu pristopu. V tem razdelku nameravam obdelati ključne pojme s tega področja, opisati osnovne mehanizme delovanja institucij in njihov vpliv na gospodarski razvoj ter pojasniti, zakaj predstavlja ta teorija pomemben korak od nerealnih predpostavk neoklasične ekonomike (predvsem vidikov popolne informiranosti oz. ničelnih transakcijskih stroškov) k boljšemu razumevanju kompleksnega sveta modernih gospodarstev. V drugem delu bom poskusil na kratko analizirati institucionalni razvoj članic EU in ugotoviti, kako napreduje poglobljanje integracije z institucionalnega vidika. V tretjem razdelku pa se bom lotil institucionalnega razvoja tranzicijskih držav (s poudarkom na Sloveniji) z vsemi posebnostmi, ki jih prinaša »socialistična preteklost«, ob tem pa bom skušal opozoriti tudi na ključne probleme, ki čakajo kandidatke za vstop v EU pri prilagajanju »zahodnoevropski« institucionalni ureditvi.

2. INSTITUCIONALNA TEORIJA

2.1. Institucije so »in«

Institucije so v zadnjem času postale nepogrešljive pri proučevanju gospodarskega razvoja, razlik med bogatimi in revnimi, pri tranziciji in podobnih težavah sodobnih gospodarstev. Zato se vse organizacije, ki se ukvarjajo z zgoraj omenjenimi problemi, ukvarjajo tudi z institucijami. To počno tako s prispevki na teoretičnem področju, ki še ni dokončno izoblikovano, kakor tudi z empiričnimi študijami. Preden se lotim zgodbe o institucijah, se zdi smiselno na kratko predstaviti nekaj tovrstnih organizacij, saj le-te predstavljajo neprecenljiv vir uporabnih informacij, ki so pogosto na voljo brezplačno prek svetovnega spleta.

Center za Institucionalne reforme in neformalni sektor² (The Center on Institutional Reform and the Informal Sector – IRIS) na Univerzi v Marylandu, College Park, je leta 1990 s pomočjo Agencije Združenih držav za mednarodni razvoj ustanovil Mancur Olson. Organizacija ima dva cilja: (1) poglobiti razumevanje vloge institucij v gospodarskem razvoju in (2) v sodelovanju z reformatorji in znanstveniki v državah v razvoju in postkomunističnih državah testirati to razumevanje ter ga vključiti v reševanje obstoječih in pomembnih problemov (Clague, 1997, predgovor).

Pristop, ki ga uporabljajo IRIS-ovi znanstveniki, je nastal kot odgovor na težave, ki jih ima neoklasična ekonomika pri pojasnjevanju gospodarskega razvoja ter ogromnih razlik med razvitimi in nerazvitimi. Razvojnim ekonomistom je postalo jasno, da se teh razlik ne da zadovoljivo pojasniti zgolj z različnimi stopnjami varčevanja in pomanjkanjem kapitalskih dobrin. Seveda so drage kapitalne dobrine v modernem gospodarstvu potrebne. Vendar pa niti visoke stopnje prisilnega varčevanja in investicij niso mogle preprečiti ekonomskega neuspeha v družbah sovjetskega tipa (Olson, 2002, str. 1). Delovna hipoteza projekta IRIS je zato naslednja: kvaliteta institucij neke države je ključna determinanta njene ekonomske uspešnosti. Čeprav priznava pomen ostalih faktorjev, vključno s konvencionalnimi agregatnimi produkcijskim faktorji in stopnjo napredka v znanju, se projekt osredotoča na preučevanje odnosov med institucijami in

² <http://www.iris.umd.edu>

ekonomskim razvojem - tako v Vzhodni Evropi kot v državah Tretjega sveta (Olson, 2002, str. 2).

Pri pisanju diplomskega dela so mi bili v veliko pomoč tudi članki avtorjev v okviru organizacije ISNIE³ (International Society for New Institutional Economics). V zvezi z njo naj kot zanimivost še omenim, da sta bila v nedavni preteklosti njena predsednika tudi slavna Ronald Coase (1996-97) in Douglass North (1997-99).

Na koncu naj omenim še tri organizacije, pri katerih je mogoče dobiti vrsto člankov, statističnih podatkov in ekonometričnih analiz o institucijah, gospodarskem razvoju in državah v tranziciji. »Heritage Foundation«⁴ vsako leto objavlja indekse ekonomske svobode, ki dajejo neko splošno sliko o značilnostih in kvaliteti institucij v posameznih državah. Vrsto člankov in koristnih informacij ponujata tudi Svetovni denarni sklad⁵ (»IMF«) ter Svetovna banka⁶ (»World Bank«).

Zanimivo je, da vse organizacije, ki jih navajam in katerih vire sem pri pisanju uporabljal, prihajajo z »Zahoda«. Verjetno se ravno zaradi tega dejstva pri preučevanju tranzicijskih držav pojavlja problem: ekonomisti namreč poskušajo dati nek vse preveč univerzalen pogled na tranzicijo, najbrž zato, da bi jo naredili bolj razumljivo zahodnim bralcem. Tak pristop je lahko zelo sporen, saj med tranzicijskimi državami prihaja do velikih razlik ne samo v trenutnem stanju, ampak tudi v poteh, ki so jih posamezne države skozi zgodovino prehodile. To pa ima, kot bomo videli v nadaljevanju, pomemben vpliv na naravo institucij in možnosti njihovega spreminjanja.

2.2. Nova institucionalna ekonomika

Tudi v središču institucionalne »zgodbe« sta gospodarska rast in gospodarski razvoj. V svojem delu bom uporabljal opredelitev obeh pojmov, kot jo uporablja Senjur (Senjur, 2001, str. 4). Gospodarska rast bo tako opredeljena ozko in bo pomenila predvsem količinske spremembe (empirično jo je mogoče meriti s stopnjo rasti družbenega proizvoda na prebivalca). Gospodarski razvoj nasprotno označuje predvsem kakovostne premike na boljše in obsega tako gospodarsko rast kakor tudi izboljšanje kakovosti življenja ter strukturne spremembe.

Neoklasična teorija je sicer še vedno prevladujoča pri pojasnjevanju gospodarske rasti in gospodarskega razvoja, vendar Senjur (Senjur, 2001, str. 15) ugotavlja, da je za razlago slednjega nezadostna. Ena od pomembnih pomanjkljivosti neoklasične teorije je, da zanemarja vlogo institucij, ki so za gospodarski razvoj bistvene. Pomembna razširitev, ki jo prav institucionalna ekonomika prinaša v primerjavi z neoklasičnim pristopom, je vključitev fenomena dragih informacij v analizo in omejitev zmožnosti posameznika pri obdelavi teh informacij. Nova institucionalna ekonomika omogoča analizo mnogih posebnosti gospodarskega razvoja, ki jih pristopi, ki zanemarjajo bodisi institucije bodisi

³ <http://www.isnie.org>

⁴ <http://www.heritage.org>

⁵ <http://www.imf.org>

⁶ <http://www.econ.worldbank.org>

ekonomijo, lahko spregledajo. Med področja, s katerimi se nova institucionalna ekonomika ukvarja, spadajo tako ekonomika transakcijskih stroškov, nepopolne informacije, lastninske pravice, kolektivno obnašanje (angl. collective action), evolucija sodelovanja in norm ter vplivi institucionalnih inovacij na učinkovitost (Clague, 1997, str. 17).

Douglass C. North je v svoji knjigi (1998) zgradil celovito teorijo institucij in predstavil osnovne pojme in predpostavke, na katerih ta teorija temelji in katerih razumevanje je potrebno za kakršnokoli ukvarjanje s konkretnimi problemi.

Na podoben način se je analize lotil tudi Pejovich (1995), ki se je še bolj približal izgradnji celovite in konsistentne ekonomske teorije. Pejovich s svojo analizo poseže v same temelje naše vede in tako začne pri definiciji ekonomije. Zdi se smiselno, da jo na tem mestu tudi omenim: »Ekonomija je torej znanost izbire. Analizira človekovo obnašanje v odnosu do družbenih vprašanj, ki izhajajo iz redkosti. Nadalje je ekonomija pozitivna znanost. Človekovih dejanj ne ocenjuje kot dobre in slabe, racionalne ali iracionalne, zaželene ali nezaželene. Ekonomska analiza želi samo identificirati okoliščine, ki vplivajo na stroške alternativnih odločitev, analizirati njihov vpliv na človekovo odločanje, in postaviti preverljive napovedi ekonomskega izida. Bistvo ekonomije sta logika in empirični dokazi« (Pejovich, 1995, str. 5).

V primerjavi z Northom naredi Pejovich še en pomemben korak naprej, saj uporabi teorijo institucij za razlago dveh nasprotujočih si ekonomskih sistemov, socializma in kapitalizma (tovrstna aplikacija je na nek način tudi cilj tega diplomskega dela), kar je nadvse uporabno pri proučevanju tranzicijskih držav v razmerju do članic EU. V nadaljevanju bom na kratko predstavil teorijo institucij, pri čemer se bom oprl predvsem na ugotovitve obeh zgoraj omenjenih avtorjev.

2.3. Socialni kapital

Preden se lotim institucij, se bom ustavil še pri pojmu socialni kapital, ki se pogosto pojavlja v literaturi o ekonomskem vplivu institucij.

Po drugi svetovni vojni, ko so se ekonomisti začeli ukvarjati z gospodarskim razvojem, je veljalo prepričanje, da je ključna razlika med revnimi in bogatimi državami v količini fizičnega kapitala na prebivalca. Za premik države na pot samonapajajoče se (angl. self-sustained) gospodarske rasti naj bi zadoščalo povečanje deleža investicij v dohodku s 5% na 12%. Revne države same tega niso bile sposobne narediti, zato je postala pomembna tuja pomoč, ki pa ni bila vedno uspešna. Na eni strani smo bili priča uspehau Marshallovega plana v Evropi, na drugi pa razočaranjem v nekaterih manj razvitih državah. Samo fizični kapital za razvoj očitno ni bil dovolj, zato se je v teoriji pojavil koncept človeškega kapitala, ki naj bi predstavljal kritično oviro v razvoju revnih držav (Clague, 1997, str. 13).

Tako fizični kot človeški kapital sta nedvomno pomembna za gospodarsko rast in razvoj, vendar pa se z njima ne da zadovoljivo pojasniti velikih razlik v gospodarskem razvoju

med državami. Izkazalo se je, da je potrebno razširiti analizo na strukturo spodbud, ki vpivajo na akumulacijo fizičnega in človeškega kapitala ter na tehnološki napredek. Tako pridemo do razlage ekonomske politike ter temeljnih ekonomskih in političnih institucij, za katere se včasih uporablja pojem socialni kapital. Gre za to, da v analizo vključimo družbene interakcije, ki jih neoklasična ekonomija zanemarja (Clague, 1997, str. 13). Zavedati se namreč moramo, da družbena razmerja lahko olajšajo proizvodnjo dobrin, pri čemer je poudarek na družbenem, kar pomeni, da socialni kapital ni povezan s posameznikom, temveč nastaja v odnosih med posamezniki. Socialni kapital nastopa v različnih oblikah, kot so obveznosti znotraj skupine, zaupanje, medgeneracijske prepreke, norme in sankcije.

2.4. Opredelitev institucij

“Institucije so pravila igre v družbi ali bolj formalno omejitve, ki smo jih ljudje zgradili za oblikovanje interakcij” (North, 1998, str. 9).

Bistveno za razumevanje institucij je, da jih proizvaja družba, učinkujejo pa kot omejitve na dejanja posameznika. Dejstvo, da se ljudje držijo določenih pravil, pomeni za družbo vsekakor prednost v primerjavi z družbo, kjer ni nikakršnih pravil; v tem smislu so institucije osvobajajoče in ne omejevalne. Vendar pa na nivoju posameznika vedno predstavljajo določeno omejitev glede obnašanja (Clague, 1997, str. 17). S stališča posameznika prinašajo pravila določene koristi, ki izhajajo iz predvidljivosti obnašanja drugih ljudi. Hkrati pa povzročajo pravila tudi stroške v obliki zadovoljstva, ki se mu posameznik odpove, ker mu neko pravilo prepoveduje ukvarjanje z določeno aktivnostjo. Dejstvo, da vemo, da se bodo drugi vozniki ustavili pri rdeči luči, predstavlja za nas določeno korist, hkrati pa tudi strošek, saj moramo tudi sami ustavljati pri rdeči (Pejovich, 1995, str. 36).

Iz zgornjih opredelitev je jasno, da gre pri institucijah lahko za veliko različnih fenomenov. Institucije so lahko pravila znotraj organizacij, skupek lastninskih pravic in pravil, ki urejajo menjavo v družbi, lahko gre za norme, vrednote, vzorce obnašanja,... Institucije so nadalje lahko formalne ali neformalne. Ni potrebno, da je določeno pravilo splošno spoštovano, vendar pa koncept institucije zahteva določeno stopnjo upoštevanja. Če je neko pravilo splošno kršeno, ga ne štejemo med institucije (Clague, 1997, str. 18).

Ključna lastnost institucij je, da zmanjšujejo negotovost. Predstavljajo neka vodila ljudem, kako naj se v določeni situaciji obnašajo. »V ekonomskem žargonu bi rekli, da institucije določajo in omejujejo nabor posameznikovih možnosti« (North, 1998, str. 10).

North v svoji knjigi institucije primerja s pravili v tekmovalnih športih. To pomeni, da jih sestavljajo formalna, pisana pravila pa tudi tipična nepisana pravila obnašanja, ki so podlaga in dodatek formalnim pravilom (na primer da ne smemo namerno poškodovati ključnega igralca nasprotnega moštva). Bistveni del delovanja institucij so zategadelj tudi stroški ugotavljanja kršitev in strogost kazni (North, 1998, str. 10).

Pomembno je ločiti med institucijami in organizacijami. Pri slednjih gre za skupine posameznikov, ki se združijo, da bi dosegli zastavljene cilje. Institucionalni okvir seveda vpliva na organizacije in njihov razvoj, vendar pa proces poteka tudi v obratni smeri, se pravi, da so organizacije, s tem ko poskušajo v okviru danih priložnosti doseči svoje cilje, glavni dejavniki institucionalnih sprememb (North, 1990, str. 11).

Že iz tega kratkega uvoda je najbrž razvidno, da se institucije med državami razlikujejo. Nova institucionalna ekonomika izpostavlja institucije kot ključni faktor gospodarskega razvoja in s tem postanejo institucije tudi ključ za razumevanje vključevanja v EU. Gospodarski razvoj EU in njena gospodarska uspešnost sta v tej luči očitno posledica njenega institucionalnega razvoja. S tem ko se je Slovenija odločila za vstop v EU, se je hkrati odločila sprejeti tudi njen institucionalni okvir, za kar bo z naše strani potrebno določeno prilagajanje. Prav to prilagajanje je bistvo predpristopnih pogajanj, vendar pa se moramo zavedati, da s samim zaključkom pogajanj in posledičnim vstopom v EU še ne bo prišlo do poenotenja institucij. Dejstvo je, da institucij ni mogoče spreminjati čez noč in da je kakršnokoli eksogeno spreminjanje ponavadi neuspešno. Pri institucionalnih spremembah gre za zgodovinski proces, ki poteka prek sprememb na robu. Da pa bi ta proces lahko dobro razumeli, si moramo najprej pobliže ogledati nekatere značilnosti institucionalne ekonomske teorije, ki nam bodo pomagale pri razumevanju tranzicije in (našem) vključevanju v EU.

Teorija institucij je zgrajena iz teorije o človeškem vedenju in teorije o transakcijskih stroških. Ko ti dve teoriji povežemo, lahko razumemo, zakaj institucije obstajajo in kakšno vlogo imajo v delovanju družb. Če jima dodamo še teorijo proizvodnje, lahko analiziramo vlogo institucij v delovanju gospodarstva (North, 1998, str. 33).

2.5. Teorija vedenja

Na področju teorije vedenja si tradicionalna ekonomija pomaga z vrsto nerealnih predpostavk, ki onemogočajo, da bi se lotili nekaterih temeljnih vprašanj. Sprememba te postavke je nujna za nadaljnji napredek družbenih ved. North omenja sporno implicitno predpostavko, da imajo igralci na razpolago kognitivne sisteme, ki omogočajo *resnične* modele o svetovih, o katerih se odločajo, ali da igralci vsaj prejemajo informacije, ki vodijo k približevanju raznolikih začetnih modelov. V praksi ta predpostavka velikokrat ni izpolnjena, saj imamo številne situacije, kjer se posamezniki odločajo na podlagi subjektivnih modelov. Ti so po definiciji od posameznika do posameznika različni; informacije, ki jih dobivajo igralci, pa so tako nepopolne, da ti divergentni subjekti večinoma ne kažejo znakov približevanja (North, 1990, str. 23).

Tradicionalne predstave o vedenju, ki jih uporabljajo ekonomisti, nadalje pravijo, da se vsi posamezniki sicer ne vedejo v skladu z racionalno izbiro, vendar pa predvidevajo, da bodo zaradi konkurence preživeli le tisti, ki se vedejo racionalno, drugi pa bodo propadli; zato bomo ljudje v evolucijski situaciji, v kateri vlada konkurenca (oziroma izpolnjuje osnovne predpostavke neoklasične ekonomije o redkosti in konkurenci), neprestano priča vedenju, ki ustreza ravnanju v skladu s temi standardi. Ta teorija sicer lahko na nekaterih področjih, npr. v financah, ki imajo veliko prej opisanih lastnosti, zelo uspešno deluje, vendar pa zanjo na splošno veljajo že zgoraj omenjene hibe.

Verjetno lahko še najbolj razložimo pomanjkljivosti tradicionalne teorije skozi sedem neoklasičnih predpostavk, ki jih North povzema po Winterju (North, 1990, str. 25), in kritiko vsake izmed njih:

Tabela 1: Neoklasične predpostavke o vedenju in njihova kritika

	PREPOSTAVKA	KRITIKA
1.	Gospodarski svet je smiselno proučevati, kot da je v ravnovesju.	Koncept ravnovesja nam je lahko v pomoč pri analizi, vendar v realnem svetu v večini primerov ne obstaja samo eno, ampak več ravnovesij.
2.	Posamezni igralci v gospodarstvu se nenehno soočajo z istimi situacijami odločanja ali zaporedjem zelo podobnih odločitev.	Igralci se v ponavljajočih se situacijah lahko onašajo racionalno, vendar morajo sprejemati tudi edinstvene, neponavljajoče se odločitve, kjer so jim na voljo nepopolne informacije, izidi odločitev pa so negotovi.
3.	Igralci imajo stabilne preference, zato ocenjujejo izide individualnih odločitev po stabilnih merilih.	Čeprav sta Becker in Stiglitz prepričljivo pokazala (1977), da spremembe relativnih cen pojasnijo mnoge dozdevne spremembe preferenc, vprašanje stabilnosti s tem še ni zaključeno. Ne samo da se nepravilnosti pojavljajo na individualni ravni, na kateri so izvedli psihološke raziskave; zgodovinski dokazi nedvomno kažejo, da se preference s časom spreminjajo.
4.	Ker je posamezni igralec nenehno izpostavljen, lahko zazna in zgrabi vsako razpoložljivo priložnost za izboljšanje rezultata in bo v gospodarskih podjetjih to storil zaradi strahu, da ga bo konkurenca uničila	Igralci si zagotovo želijo izboljšati izide, vendar je informacijska povratna zveza lahko tako šibka, da igralec ne more zaznati boljših alternativ.
5.	Zato ne pride do nobenega ravnovesja, v katerem posameznim igralcem ne bi uspelo maksimirati svojih preferenc.	Konkurenca je lahko tako oslABLJENA in signali tako zmedeni, da je prilagajanje počasno ali brezglavo in da klasični evolutijski rezultati nastopijo šele po daljšem obdobju.
6.	Ker je svet blizu ravnovesja, vsaj približno kaže vzorce, ki ustrezajo predpostavki, da igralci maksimirajo.	Stanje sveta v zgodovini zagotavlja prepričljive dokaze, da vedenje ljudi še zdaleč ni samo racionalno in nekooperativno.
7.	Podrobnosti prilagoditvenega procesa so zapletene in verjetno odvisne od posameznega igralca in situacije. V nasprotju pa so pravilnosti, povezane z ravnovesjem, razmeroma preproste, zato preudarki o gospodarnosti narekujejo, da je najboljša pot poglobitve razumevanja gospodarstva ta, da te pravilnosti teoretično raziščemo in rezultate primerjamo z drugimi opažanji.	S predpostavkami o vedenju, ki jih upoštevamo ekonomisti, lahko rešimo nekatere probleme. Neustrezne pa so za reševanje mnogih vprašanj, s katerimi se srečujejo družboslovci, in so temeljna ovira pri razumevanju obstoja, oblikovanja in razvoja institucij.

Vir: North, 1990, str. 25-31.

Če na kratko povzamem: institucije so proizvod kolektivnega odločanja. So rezultat kooperacije in delujejo na posameznikovo obnašanje tako omejevalno kot osvobajajoče, lahko pospešujejo bodisi kooperacijo bodisi konflikte in uživajo različno podporo v družbi (Shaffer, 2002, str. 2). Institucije močno vplivajo na posameznikovo obnašanje, ki potem vpliva na gospodarsko uspešnost. Vsak posameznik se srečuje s spreminjajočim se naborom priložnosti in se nanj odziva (Shaffer, 2002, str. 3).

2.6. Transakcijski stroški

Ronald Coase je v svoji knjigi *The Firm, the Market, and the Law* zapisal: »Razlog, zakaj so se ekonomisti zmotili v svojem teoretičnem sistemu je, da niso upoštevali dejavnika, ki je ključen za analizo učinka sprememb prava na alokacijo resursov. Ta manjkajoči dejavnik je obstoj transakcijskih stroškov« (Pejovich, 1995, str. 83). »Transakcijski stroški so stroški vseh resursov, potrebnih za prenos lastninskih pravic z enega ekonomskega subjekta na drugega. Vključujejo stroške menjave (npr. odkrivanje priložnosti za menjavo, pogajanja v zvezi z menjavo, nadzor in uveljavljanje) in stroške vzdrževanja in varovanja institucionalne strukture (npr. sodstvo, policija, oborožene sile)« (Pejovich, 1995, str. 84).

Tradicionalna ekonomska teorija zanemara obstoj transakcijskih stroškov v menjavi. Menjalni proces, v katerem so prisotni transakcijski stroški, nakazuje pomembne spremembe ekonomske teorije in občutno drugačno pojasnjevanje gospodarskega delovanja.

Wallis in North sta za gospodarstvo ZDA 20. stoletja ugotovila, da znašajo transakcijski stroški (stroški, povezani z bančništvom, zavarovalništvom, financami, prodajo na debelo in drobno,...) več kot 45% nacionalnega dohodka, in da se je delež v primerjavi s predprejšnjim stoletjem, ko je znašal 25%, občutno povečal (North, 1990, str. 34). Že ta podatek sam po sebi zadošča za ugotovitev, da tradicionalna ekonomska teorija enostavno ne more več pravilno pojasnjevati dogajanj v gospodarstvu. Zavedati se moramo, da so proizvodni stroški vsota transformacijskih in transakcijskih stroškov, to pa hkrati pomeni, da potrebujemo nov analitični okvir za mikroekonomsko teorijo.

Vstop v EU bi lahko primerjali z vključitvijo v svetovno znano verigo hotelov. Cilj take vključitve je seveda zmanjšanje transakcijskih stroškov za končnega potrošnika, saj ima taka veriga vrsto standardov, ki so splošno znani, tako da lahko potrošnik že ob imenu verige z majhno varianco oceni, kaj lahko od hotela pričakuje. Seveda lahko v okolici obstaja hotel, ki je boljši in cenejši, vendar pa so stroški pridobivanja dodatnih informacij o kvaliteti neodvisih hotelov lahko precej visoki v primerjavi z gotovostjo, ki jo zagotavlja znana veriga hotelov. Za hotelirja, ki razmišlja o vključitvi v svetovno znano verigo hotelov, so poleg koristi, ki jih ima od zmanjšanja transakcijskih stroškov in posledično večjega obiska, pomembni tudi stroški, ki jih ima z vključevanjem v verigo (stroški z izpolnjevanjem različnih standardov ipd.), kakor tudi nadomestilo, ki ga mora plačevati, da lahko uporablja ime verige. Seveda lahko šele po izračunu stroškov in koristi ugotovi, ali se mu vključitev v verigo splača ali ne.

Vprašanje seveda je, ali EU v praksi deluje kot veriga hotelov in na ta način znižuje transakcijske stroške tako v poslovanju subjektov iz držav članic, kakor tudi za subjekte iz tretjih držav, ko le-ti poslujejo s subjekti iz držav članic Unije. Eden od možnih pristopov k analizi zgoraj omenjenega problema bi bil, da bi na podlagi preteklih podatkov o državnem tveganju za države članice EU poskušali ugotoviti, ali se je njihovo državno tveganje po vstopu v EU kaj spremenilo. Pričakovali bi seveda zmanjšanje, kar bi bil dokaz za to, da so institucionalne spremembe ob vstopu v EU povzročile zmanjšanje transakcijskih stroškov. Vendar pa je brez konkretne empirične analize seveda težko to neizpodbitno dokazati. Žal taka analiza presega okvir tega dela.

Vendarle lahko v primeru vključevanja v EU s precejšnjo gotovostjo domnevamo, da se bodo transakcijski stroški zmanjšali tako med državami članicami kakor tudi v razmerju do tretjih držav, po eni strani zato, ker se bo Sloveniji kot članici svetovno pomembne integracije povečala pogajalska moč, na drugi strani pa zato, ker se bo hkrati zmanjšalo tveganje za partnerje iz tretjih držav. Je pa po drugi strani res, da je zmanjšanje transakcijskih stroškov odvisno predvsem od tega, kako bo Uniji kot celoti uspelo poenotiti institucije in izoblikovati skupno evropsko kulturo, katere uresničljivost je po pol stoletja obstoja Unije še vedno zelo vprašljiva.

Kar se tiče stroškov vključevanja v EU, bi jih velik del lahko označili za nepovratne stroške (saj gre za spremembe, do katerih bi v Sloveniji verjetno moralo priti neodvisno od vključevanja v EU; slednje verjetno vpliva le na hitrost uvajanja reform, ki stroške povzročajo, torej na časovno prerazporeditev stroškov), kar pomeni, da jih lahko izključimo iz analize investicijskega projekta, če seveda na vključitev v EU gledamo kot na dolgoročno investicijo.

2.7. Neformalne omejitve

North v svoji knjigi piše: »V sodobnem zahodnem svetu gledamo na življenje in gospodarstvo skozi formalne zakone in lastninske pravice. Vendar formalna pravila celo v najrazvitejših gospodarstvih tvorijo le majhen (čeprav zelo pomemben) del vsote omejitev, ki oblikujejo odločitve; kratko razmišljanje bi nas privedlo do ugotovitve, da pri odločitvah prevladujejo neformalne omejitve« (North, 1998, str. 43). Omenjena trditev je ob vključevanju v EU še kako pomembna. Dejstvo je namreč, da bo s predpristopnimi pogajanja mogoče poenotiti zgolj formalne omejitve, medtem ko je proces prilagajanja neformalnih dosti bolj kompliciran in dolgotrajen, vendar pa najmanj enako, če ne celo bolj pomemben.

Problem, ki se v zvezi z neformalnimi omejitvami pojavlja ob vključevanju v EU, je v bistvu dvojen; na eni strani gre za to, da bi utegnilo priti do konflikta med na novo od zunaj (na zahtevo EU) razvitimi formalnimi ter obstoječimi neformalnimi institucijami. Na drugi strani pa je potrebno izpostaviti tudi neformalne institucije v obstoječih članicah EU, saj bodo le-te odločilno vplivale na naše počutje in delovanje znotraj EU.

2.8. Formalne omejitve

Med formalna pravila spadajo politična (in pravna) pravila, gospodarska pravila in pogodbe. Hierarhija tovrstnih pravil, ki se začne pri ustavi in se prek pisanega ter običajnega prava in posebnih predpisov spusti do individualnih pogodb, določa omejitve od splošnih pravil do posebnih omejitev. Funkcija pravil je, da ob dani začetni pogajalski moči strani, ki sprejemajo odločitve, olajšajo politično in ekonomsko menjavo. V menjavi se pojavlja pogajanje, ki poteka na podlagi obstoječega zbira institucij, obenem pa se zdi igralcem včasih smiselno, da namenijo sredstva spreminjanju bolj osnovne politične strukture, s čimer želijo na novo določiti svoje pravice (North, 1998, str. 54).

Rok trajanja formalnih pravil je praviloma krajši kot pri neformalnih; viri neformalnih pravil so tradicionalne vrednote, verska prepričanja in druge sestavine kulture, ki se prenaša iz generacije v generacijo prek učenja in posnemanja, zaradi česar so zasidrana globoko v družbi in kot taka relativno imuna na hitre od zunaj spodbujene spremembe. Na drugi strani je formalna pravila mogoče spreminjati relativno hitro, pri čemer pa je vprašljiva njihova uspešnost v primeru, ko so v nasprotju z nepisano tradicijo.

Formalne omejitve določajo politični (hierarhična struktura, moč odločanja, pravice posameznika) ekonomski (lastninske pravice pri redkih virih, pogodbe) in varnostni (sodstvo, policija, vojska) sistem (Pejovich, 1995, str. 31).

V zvezi s formalnimi pravili je potrebno omeniti vlogo države, ki edina lahko zagotavlja formalne institucije kot javne dobrine, saj le država razpolaga z mehanizmi prisile, s katerimi lahko uveljavlja in ščiti institucije (Ovin, 1999, str. 89).

Predpristopna pogajanja Slovenije z EU pomenijo pravzaprav samo poenotenje formalnih pravil z »acquis communautaire«, kar je pomembno predvsem z vidika samega vstopa, medtem ko je za uspešno funkcioniranje v EU potrebno tudi prilagajanje neformalnih institucij ter dobro poznavanje mehanizmov, prek katerih je v Uniji mogoče uveljavljati svoje interese in na ta način spreminjati obstoječe institucije. Zelo pomembno je, da se Slovenija v ta proces čim prej aktivno vključi, tako da ne bo zgolj sprejemala sprememb od zunaj.

2.9. Institucionalne spremembe

Na institucije je potrebno gledati dinamično, saj se nenehno spreminjajo. Razumevanje logike spreminjanja institucij je ključno za razumevanje zgodovine in razumevanje gospodarskega razvoja.

Spremembe na primer relativnih cen povzročijo (prek željenih sprememb formalnih in neformalnih pravil) spremembo prevladujočih etičnih standardov (Pejovich, 1995, str. 39).

Dejstvo je, da se institucije spreminjajo, vendar pa nimamo nobenih dokazov za trditev, da učinkovitejše institucije izpodrivajo manj učinkovite. Pri vprašanju, zakaj

neučinkovite institucije lahko obstanejo, se srečamo s pojmom odvisnost od poti (angl. path dependency). Ne obstaja nek vgrajen mehanizem, ki bi zagotovil, da se neučinkovita pravila nadomestijo z učinkovitimi. Celoten tranzicijski proces v Vzhodni Evropi, vključno z naraščajočo močjo socialističnih strank v regiji, je dober primer teze, da je zgodovinska dediščina pomembna (Pejovich, 1995, str. 42).

Pejovich v svoji knjigi *Economic Analysis of Institutions and Systems* (Pejovich, 1995), ki bi po mojem mnenju morala predstavljati obvezno domače branje na vsaki ekonomski fakulteti (še posebej v tranzicijskih državah), odlično opiše institucionalni razvoj ter oblikuje konsistentno in razumljivo, na institucionalnem pristopu zgrajeno teorijo.

Z našega vidika je zanimiv predvsem opis poti, ki je pripeljala do obstoja dveh različnih ekonomsko-političnih sistemov, ter temeljnih razlik med njima. Te razlike moramo poznati, če želimo uspešno opraviti tranzicijo in se vključiti v EU.

V pričujočem poglavju smo se ukvarjali s teorijo institucionalnega pristopa in poskušal razložiti ključne prednosti, ki jih prinaša v ekonomsko analizo. V naslednjih dveh poglavjih bom s pomočjo institucionalne analize poskušal analizirati konkreten problem – vključevanje Slovenije v EU.

Po mojem je edini pravilni pogled na vključevanje v EU tisti, ki kot kriterij upošteva predvsem gospodarski razvoj v nekem daljšem časovnem obdobju. Ključno vprašanje, ki se pri tem pojavlja je, ali vključitev v EU avtomatsko pomeni tudi dvig na njeno raven uspešnosti, se pravi hitrejši in kvalitetnejši gospodarski razvoj.

Institucionalni okvir EU ponuja bodočim članicam veliko priložnosti, vendar pa na drugi strani prinaša tudi določene grožnje. Zavedati se moramo, da »negativne« posledice, povezane predvsem z liberalizacijo trgovine in povečanjem konkurence na domačem trgu, nastanejo avtomatično, saj se država ob vključitvi v en evropski trg odpove vsem mehanizmom za zaščito domačih proizvajalcev pred tujo konkurenco. V tem je seveda bistvo EU, vendar pa to lahko predstavlja težave za ne dovolj pripravljene domače proizvajalce. Na drugi strani so pozitivne posledice, ki jih prinaša vključitev v Unijo, v veliki meri odvisne od podjetij ter njihove sposobnosti prodreti na evropske trge in še zdaleč ne pridejo avtomatično zgolj z vstopom v EU. Veliko vprašanje je, ali bo Slovenija znala izkoristiti priložnosti, ki se ji bodo ponudile. Problema bi se bilo treba lotiti že takrat, ko smo se odločili, da postane vstop v EU naš glavni cilj. Sam vstop danes verjetno sploh ni več vprašljiv (nekaterih dvomov v zvezi z vstopom se bom sicer dotaknil v nadaljevanju); bolj zaskrbljujoča je naša uspešnost v elitni evropski družini. Pri reševanju teh problemov se lahko po pomoč zatečemo v preteklost, v zgodovino integracije, ki ponuja odgovore na mnoga vprašanja, na katera zaenkrat nimamo odgovorov. Razumevanje vzrokov za uspešnost integracije v preteklosti je prav tako pomembno kakor predvidevanje poti, v katero se bo gibala v prihodnosti.

Nazadnje je potrebno še identificirati specifične probleme, ki zadevajo gospodarski razvoj Slovenije znotraj EU. Tu mislim predvsem našo izkušnjo s socializmom, ki naj bi

bil sicer stvar preteklosti, vendar pa je v glavah prisoten mnogo bolj, kot smo pripravljene priznati.

V nadaljevanju bom skušal pokazati povezavo med institucijami in gospodarsko uspešnostjo EU.

3. INSTITUCIONALNI RAZVOJ EVROPSKE UNIJE

3.1 Institucije in gospodarski razvoj – dokazi za povojno Evropo

Neoklasična ekonomska teorija je še vedno prevladujoča pri pojasnjevanju gospodarske rasti in gospodarskega razvoja, vendar pa ne zmore zadovoljivo pojasniti velikanskih razlik v razvoju med državami in odgovoriti na vprašanje, zakaj revnejše države ne uspejo dohiteti razvitih. Kakor smo videli, je ena ključnih pomanjkljivosti neoklasične teorije, da zanemara institucije, ki so za razvoj bistvene. Pokazalo se je, da prav razvoja srednje- in vzhodnoevropskih držav, ki me v tem delu najbolj zanima, ni mogoče razumeti brez razumevanja institucij teh držav.

Eichengreen in Vaquez se v svojem delu *Institutions and Economic Growth: Evidence for Postwar Europe* (Eichengreen, 1995) ukvarjata z razlago velike gospodarske rasti v Evropi v obdobju od 1950 do 1973, ko je realni BDP Evrope rasel skoraj dvakrat hitreje kot v dveh desetletjih pred tem in dveh desetletjih pozneje. Z istim problemom se Eichengreen ukvarja tudi v knjigi *Economic growth in Europe since 1945* (Eichengreen, 1995). Natanačna analiza dejavnikov velike gospodarske rasti v državah zahodne Evrope med leti 1950 in 1973 je gotovo zanimiva in pomembna tudi z vidika tranzicijskih držav, saj lahko do neke mere razkrije spremembe, ki se morajo zgoditi v državah Vzhodne Evrope, da bodo le-te dohitele Zahod. To je v luči vključevanja v EU še toliko bolj pomembno.

Na tem mestu se mi mimogrede poraja vprašanje, ali je EU cilj ali zgolj način za doseganje cilja. Najbolj pravilna usmeritev bi verjetno bila, da je EU zgolj sredstvo (vsaj v začetni fazi, ko je pomembna predvsem zaradi hitrejšega uvajanja reform), ki bo prek spremembe institucionalnega okvira v danih razmerah omogočilo optimalen gospodarski razvoj. Hkrati je seveda tudi strateški cilj, ki ima v javnosti še vedno večinsko podporo.

Kakorkoli že, vrnimo se k pojasnjevanju vzrokov za evropski povojni gospodarski čudež. Visoko rast lahko delno razložimo s t.i. dohitevanjem (angl. catch-up), ki je posledica dejstva, da je druga svetovna vojna povzročila vrzel v razvoju Evrope tako glede na predvojne trende kakor tudi v primerjavi z ZDA (podobno vrzel je v tranzicijskih državah povzročil socializem, vendar je tako nastalo vrzel težje zapolniti, saj je v pol stoletja socializma prišlo tudi do občutnih institucionalnih sprememb). Vendar pa se izkaže, da je, tudi ko učinek dohitevanja izločimo iz modela, še vedno prisotna znatna gospodarska rast (Eichengreen, 1995, str. 1).

Med drugimi dejavniki povojne rasti je pomembna predvsem visoka stopnja investiranja. Neto stopnje investiranja so bile v Evropi v 60-ih in 70-ih skoraj dvakrat višje kot

kadarkoli prej ali pozneje. To, da je moderni kapitalistični družbi uspelo preusmeriti pritiske povečevanja potrošnje na račun investicij, je, kot meni Schonfield, eden njenih izjemnih dosežkov (Eichengreen, 1995, str. 2).

Z dohitevanjem in visokimi stopnjami investiranja lahko pojasnimo dobršen del gospodarske rasti. Da pa bi lahko v celoti razumeli ozadje tega fenomena, si moramo postaviti še naslednji vprašanji: (1) kaj je omogočilo visoke stopnje investicij in (2) kaj jih je naredilo tako produktivne? Z iskanjem odgovora na ti dve vprašanji pridemo do dveh ključnih elementov povojne gospodarske rasti: politike zmernih plač in rasti izvoza.

Zgornja ugotovitev dobro ponazarja, v čem je prednost institucionalnega pristopa. Vpliv investicij na gospodarsko rast je verjetno nesporen, vendar pa naredi institucionalna ekonomika korak naprej, s tem ko investicije obravnava kot endogene, tako da njihov obseg ter učinkovitost poveže z institucionalno ureditvijo v državi (Clague, 1997, uvod). Eichengreen in Vaquez tako postavita naslednjo hipotezo: na rast po drugi svetovni vojni so vplivale institucije; le-te so rešile probleme spoštovanja obljub in koordinacije (angl. commitment and coordination problems), ki bi sicer onemogočili zmernost pri plačah in preprečili pospeševanje trgovine. V obravnavanem obdobju, ko je prišlo do največje rasti, je verjetno prišlo tudi do največjih razlik med posameznimi evropskimi državami. Raziskava, ki sta jo naredila Eichengreen in Vaquez, se sicer nanaša na že precej oddaljen čas, vendar menim, da je to obdobje ključno za razumevanje osnovnih idej povezovanja v Evropi in institucionalnih sprememb, ki so to povezovanje spremljale. Osnovni problemi formiranja EU so gotovo aktualni tudi danes ob sprejemanju novih članic.

V kapitalizmu je prisotna dinamična igra med delom in kapitalom. Delavci se morajo odpovedati delu plač, kapitalisti pa dividendam, da ostane dovolj sredstev za investiranje, kar omogoči večjo rast in v končni fazi boljši položaj za obe skupini. Vendar pa poznamo primere, ko poskuša ena od strani drugo izkoristiti, kar lahko privede do nesodelovanja, zaradi česar gospodarska rast trpi. Problem je v časovni usklajenosti, saj se morajo delavci odpovedati delu plač danes, s čimer dajo kapitalistom na razpolago profite za investiranje jutri. Toda ko so enkrat plače znižane, imajo kapitalisti še večjo korist, če si večje profite izplačajo v obliki dividend. V končni fazi to pripelje do nekooperativne igre, v kateri se delavci borijo za čim večje plače, kapitalisti pa za čim večje profite. Tak položaj očitno ni optimalen, zato je potrebna pogodba med delavci in kapitalisti, s katero se prvi zavežejo k omejevanju plač, drugi pa k investiranju. Funkcijo take pogodbe so opravile socialne in ekonomske institucije, ki so se v Evropi vzpostavile po drugi svetovni vojni. Bistvo teh institucij je v tem, da povečujejo kredibilnost obljub (Eichengreen, 1995, str. 6).

Opisan problem lahko v zadnjem času opazujemo na primer na področju javnega sektorja v Sloveniji. Slovenska vlada sicer od zaposlenih v javnem sektorju pričakuje zmernost pri zahtevah glede povišanja plač, hkrati pa, namesto da bi pametno investirala, porablja denar za neproduktivno potrošnjo. V takih razmerah seveda izgublja kredibilnost v pogajanjih z zaposlenimi v javnem sektorju, ki se zato niso pripravljene odpovedati zahtevam po večjih plačah. Končna posledica takega nekooperativnega obnašanja je, če malo poenostavimo, nekonkurenčnost gospodarstva na evropskem trgu.

Če še enkrat povzamemo, lahko naštejemo dva dejavnika, ki v kombinaciji predstavljata bistvo obstoja EU in sodelovanja v Evropi sploh (Eichengreen, 1995, str. 25):

- I. na nivoju države je potrebno doseči dogovor med delavci in lastniki kapitala, da se bodo oboji odpovedali tekoči potrošnji na račun investicij, ki bodo pospešile gospodarsko rast in omogočile večjo prihodnjo potrošnjo
- II. potreben je dovolj velik trg, da povečana domača proizvodnja ni odvisna zgolj od domačega tržišča; zato so morale biti države prepričane, da bodo tudi ostale države odprle svoja gospodarstva, sicer rast ne bi bila mogoča

Pri obeh dejavnikih je bistven obstoj takih institucij, ki zagotavljajo kooperativno obnašanje. Kot zdaj že vemo, pa ni nujno, da se vedno vzpostavijo učinkovite institucije, na kar kaže problem socialističnih držav.

S povečevanjem trgovine med evropskimi državami so se problemi spoštovanja obljub in koordinacije poglobljali. Liberalizacija mednarodne trgovine je državam omogočila specializacijo v proizvodnji tistih proizvodov, pri kateri so imele primerjalne prednosti, pri čemer pa niso bile več omejene z majhnostjo domačega trga. Vendar je taka specializacija lahko zelo nevarna, če se države partnerice ne držijo dogovorov o liberalizaciji. Države so torej morale imeti neko zagotovilo, da so se njihovi partnerji pripravljani »odpreti«. Ta problem so upešno rešile institucije, ki so se razvile po drugi svetovni vojni. Evropska skupnost za premog in jeklo je npr. vzpostavila tehnologije nadzora, ki so zagotavljale francoski jeklarski industriji dostop do nemškega premoga, nemški industriji pa dostop do francoske železove rude.

Bistvo ideje EU je v tem, da se vzpostavijo institucije, ki bodo zagotavljale kooperativno obnašanje. Vprašanje je, ali danes v EU obstajajo učinkovite institucije, ki bodo novim članicam zagotovile sodelovanje obstoječih članic na način, ki bo optimalen za vse. Kljub vsemu se namreč zdi, da je trenutna situacija drugačna od tiste po drugi svetovni vojni in da je pripravljenost za sodelovanje manjša. Na eni strani imamo članice EU, ki imajo že sedaj zagotovljen dovolj velik trg, da s tega vidika širitve Unije pravzaprav ne potrebujejo; na drugi strani pa so potencialne članice, ki še vedno ne razumejo prav dobro smisla obstoja EU in pričakujejo, da bodo vseh koristi odpiranja novih trgov deležne kar avtomatično. Pri tem pozabljajo na vse prilagoditve, ki so jih morale izvesti obstoječe članice, da so dosegle rezultate, ki se danes zdijo samoumevni.

Eichengreen in Vaquez v analizi pokažeta, da so institucionalne rešitve problemov spoštovanja obljub in sodelovanja ključ poveljne gospodarske rasti v Evropi. Ekspanzija se je napajala iz velikih investicij in hitre rasti izvoza. Vzdrževanje nivoja potrebnih investicij je zahtevalo izgradnjo korporativne strukture in centralizirana pogajanja o plačah, s čimer se je zagotovilo spoštovanje dogovora med kapitalisti in delavci o zmernih plačah in reinvestiranju dobičkov. Pospeševanje izvoza je zahtevalo vzpostavitev vedno novih mednarodnih institucij, ki so koordinirale nacionalne programe ekonomske

obnove in dalo kredibilnost obljubam evropski vlad o odprtosti njihovih gospodarstev (Eichengreen, 1995, str. 25).

Ob interpretaciji zgoraj omenjene raziskave se poraja vprašanje, ali niso tudi institucije, ki v njej nastopajo kot eksogene determinante stopnje rasti, pravzaprav endogene, torej odvisne od ekonomskih pogojev (spremembe življenjskega standarda, ciklična gibanja, razdelitev dohodka), ki jih določa gospodarska rast. Čeprav se lahko postavimo na stališče, da so institucije rezultat »zgodovinskih« sil in jih zato lahko obravnavamo kot predeterminirane, pa težko oprekamo trditvi, da je gospodarska rast povzročila nadaljnje prilagajanje institucij. V prihodnjih analizah bi bilo zato smiselno uporabljati tudi tak pristop (Eichengreen, 1995, str. 25).

Drugo pomembno vprašanje je, zakaj se je velika gospodarska rast kar naenkrat (okrog 1973) ustavila. Možno je, da so bile za zastoj krive iste institucije, ki so dvajset let prej povzročile in omogočile gospodarski čudež. Tu je potrebno znova opozoriti, da je delovanje določene institucionalne rešitve odvisno od širšega družbenega in ekonomskega konteksta in ima lahko zato ista rešitev v različnih pogojih zelo različne vplive na gospodarsko rast (Eichengreen, 1995, str. 26).

Na koncu se moramo vprašati še, kaj se lahko iz te zgodbe naučijo tranzicijske države. Nujno je, da se znotraj države vzpostavi dogovor med delavci in lastniki, s katerim se oboji odpovejo delu tekoče potrošnje na račun prihodnjih koristi. Zmerna plačna politika je očitno ključni dejavnik, ki pa ga ni mogoče izpolniti brez kooperativnega obnašanja druge strani, se pravi lastnikov, ki morajo dobičke namenjati za investicije. Kot sem že omenil, je opisani problem v Sloveniji še kako aktualen, pritiski sindikatov so veliki, kredibilnost vlade v pogajanjih pa nizka.

Dejstvo namreč je, da oba dejavnika povojne gospodarske rasti delujeta šele v kombinaciji. Odpiranje izvoznih trgov samo po sebi ne pomeni kaj dosti, če podjetja na teh trgih niso konkurenčna. Poleg tega je vprašljivo tudi sodelovanje med obstoječimi članicami EU in kandidatki za članstvo, saj se moramo zavedati, da se širši položaj v Evropi danes precej razlikuje od tistega po drugi svetovni vojni. Države, ki so se takrat odločale za sodelovanje, so bile vse v podobnem položaju in so se ubadale s podobnimi težavami, kar za članice EU in tranzicijske države gotovo ne velja. Vprašanje je, v kolikšni meri se bodo obstoječe članice pripravljene obnašati kooperativno, s čimer bi novim članicam omogočile razvoj, podoben tistemu, ki so ga same doživele po drugi svetovni vojni. Kaj lahko se zgodi, da bodo razvitejše države »zlorabile« svoj položaj in se do manj razvith obnašale izkoriščevalsko, kar bi izrazito negativno vplivalo na razvoj slednjih in postavilo pod vprašaj konvergiranje gospodarstev v okviru Unije.

V zvezi z uporabnostjo ugotovitev o dejavnikih velike povojne gospodarske rasti se pojavi še dodaten problem neprimerljivosti dveh različnih zgodovinskih obdobjih. Izkušnja s socializmom tranzicijske države gotovo postavlja v drugačen položaj, ki se v zgodovini pojavlja prvič. Kot tak pa zahteva povsem nove pristope k reševanju problemov. Pri tem se ponovno srečamo s pojmom »odvisnost od poti«, h kateremu se bom v nadaljevanju še vrnil.

3.2. Kolektivno obnašanje v Evropski uniji

Pred vstopom v EU moramo razjasniti še eno vprašanje - kako Unija kot celota sploh funkcionira, kako potekajo institucionalne spremembe in na kakšen način se sprejemajo odločitve. Pri tem jemljemo preference subjektov, ki se odločijo za kolektivna dejanja na nivoju EU, za endogene, kar pomeni, da se razvijejo znotraj institucionalnega okvira Unije (Cram, 1998, str. 64).

Značilno za razvita tržna gospodarstva je, da gre pri institucionalnih spremembah za evolucijski proces, ki poteka prek marginalnih sprememb. Dejstvo, da gre za dinamičen proces, pomeni, da predstavlja, kot ugotavlja Ovin, EU za države kandidatke premično tarčo. Velika mobilnost faktorjev in konkurenca med sistemi namreč zahtevata od EU nenehni razvoj institucij, da ne bi zaostala za drugimi pomembnimi svetovnimi gospodarstvi. Drug izziv predstavlja sama širitev, saj je potrebno zagotoviti trdnost ureditve ob širitvi, a tudi ščititi doseženo konvergenco (Ovin, 1999, str. 90).

Poznavanje in razumevanje logike kolektivnega obnašanja v EU je zelo pomembno za dobro delovanje bodočih članic v Uniji. Za Slovenijo kot majhno državo s temu primernim političnim vplivom, je sklepanje koalicij v okviru EU neizbežno. Zato moramo do potankosti poznati institucionalni okvir, znotraj katerega se odvijajo politične igre.

Odločitev za kakršnokoli kolektivno obnašanje je odvisna od priložnosti, ki tako obnašanje omogočajo, oz. od dejavnikov, ki ga zavirajo. Zato moramo poznati spodbude in omejitve, kako nastajajo in kako vplivajo na oblikovanje preferenc igralcev, ki razmišljajo o sodelovanju. K odločitvam posameznih igralcev za sodelovanje pri kolektivnem obnašanju na nivoju EU tako prispevajo njena institucionalna struktura (prevladujoča pravila, norme in konvencije), aktivnosti organizacij na ravni EU in simbolična ali mitična dimenzija vladanja v EU (Cram, 1998, str. 64).

Kot je bilo opisano v teoretskem delu, se znotraj institucionalnega okvira oblikujejo različne organizacije, ki so na eni strani produkt institucij, na drugi strani pa s svojim delovanjem spreminjajo obstoječe institucije. Poznavanje tega procesa na nivoju EU je ključno za odkrivanje priložnosti in omejitev, s katerimi bo Slovenija ob vstopu v EU soočena. V nadaljevanju bom na kratko predstavil način delovanja raznih interesnih skupin na nivoju EU, njihovo število ter pomen za delovanje in razvoj EU.

Zastopanje interesov se v EU hitro spreminja. Zasebni interesi na nivoju EU so postali pomembna sila v evropski politiki z vplivom na vsebino razprav in sprejemanje zakonodaje. Na nivoju EU naj bi obstajalo okoli 700 formalnih interesnih skupin (Aspinwall, 1998, str. 1).

V svoji politični ureditvi postaja EU tako vedno bolj podobna Združenim državam, ki imajo dolgo tradicijo vključevanja organizacij civilne družbe v politično življenje. V sodobnih evropskih državah se je v nasprotju z ZDA uveljavila tradicija močnih političnih strank, ki so izolirane od privatnih zahtev (tak način političnega delovanja je uveljavljen tudi v Sloveniji). Ta tradicija se v zadnjem času spreminja, privatni interesi

postajajo pomembna sila na ravni EU in vplivajo na oblikovanje dnevnega reda in način sprejemanja zakonodaje (angl. the way agendas are shaped and legislation is made). Vzpostavlja se nov sistem priložnosti, ki obeta spremembe v obstoječih odnosih med državo in družbo.

Glasovanje s kvalificirano večino, ki se je uveljavilo z Enotno evropsko listino leta 1986 in Pogodbo o EU 1992, je prikrajšalo države članice za moč veta v nekaterih ekonomskih odločitvah. Z uvedbo procesa soodločanja (angl. codecision) v Pogodbi o EU se je povečala vloga Evropskega parlamenta, ki je dobil tudi možnost zavrnitve zakonodaje, ki jo sprejme Evropski svet. Te institucionalne spremembe so povzročile, da so se funkcionalni in ideološki interesi okrepili na račun teritorialnih, kar je, z drugimi besedami, povečalo pomen nedržavnih igralcev (Aspinwall, 1998, str. 5).

V podkrepitev zgornjim trditvam dodajam dve tabeli, ki kažeta obseg interesnih skupin na nivoju EU in interese, ki jih posamezne skupine zastopajo (oz. motive za vključitev v določeno skupino). Tabeli se nanašata na seznam 693 interesnih skupin na nivoju EU, ki ga je leta 1995 objavila skupina raziskovalcev z Univerze Robert Gordon v škotskem Aberdeenu. Aspinwall in sodelanci so na tej populaciji v obdobju od novembra 1995 do februarja 1996 opravili raziskavo, katere del so tudi rezultati v spodnjih tabelah (Aspinwall, 1998, str. 2).

Tabela 2: Vrste interesnih skupin na nivoju Evropske unije in njihovo število (november 1995 – februar 1996)

VRSTA	ŠTEVILO
Poslovne	439
Potrošniške	6
Sindikati	18
Poklicne	69
Javni interes	147
Ostalo	14
SKUPAJ	693

Vir: Aspinwall, 1998, str.3.

Tabela 3: Storitve, ki jih interesne skupine ponujajo svojim članom

VRSTA STORITVE	ŠTEVILO SKUPIN
Zastopanje interesov članov v Evropi	382
Dostop članov do svetovalnih odborov in delovnih teles EU	254
Informiranje	279
Svetovalne storitve	250
Popusti pri dobaviteljih	14
Popusti za člane pri vključevanju v druge organizacije	9
Dostop do poslovnih storitev	39
Dostop do pravnih storitev	62
Priviligiran dostop do storitev svetovalcev v javnih zadevah	14

Vir: Aspinwall, 1998, str.8.

Interesne skupine postajajo vedno bolj pomemben igralec na nivoju EU. Na eni strani so produkt priložnosti, ki jih ponuja institucionalni okvir EU, na drugi strani pa predstavljajo enega glavnih dejavnikov institucionalnih sprememb, katerega vloga se bo v prihodnosti verjetno še okrepila.

Zakaj so spremembe v mehanizmih odločanja pomembne za Slovenijo, verjetno ni potrebno posebej poudarjati. Gotovo je, da spremenjen sistem zahteva povsem nov pristop v zatopanju lastnih interesov, kjer politične stranke ne bodo igrale tako pomembne vloge, kot jo trenutno imajo v slovenskem prostoru, temveč bo proces odločanja potekal prek drugih kanalov, ki jih bo potrebno poiskati in izkoristiti. Pri procesu odločanja v EU z vidika Slovenije tako ne bo šlo samo za problem veliki-majhni ter našo relativno slabo zastopanost v organih EU, kot je npr. Evropski parlament, ampak se bo morala Slovenija »znajti« in se prilagoditi spreminjajočim se institucijam EU, tako da se bo lahko aktivno vključila v proces odločanja.

4. DRŽAVE V TRANZICIJI

4.1. Institucionalne spremembe v državah v tranziciji

Ko se ukvarjamo z državami v prehodu, je potrebno takoj izpostaviti, da je za Slovenijo na voljo relativno malo empiričnih podatkov. To smemo pripisati dejstvu, da Slovenija pač ni tipično tranzicijsko gospodarstvo (zaradi relativno velike odprtosti še v času Jugoslavije in razmeroma visoke razvitosti) in je zato za proučevanje manj zanimiva. Po drugi strani pa se seveda praktično vsi problemi tranzicijskih držav tičejo tudi Slovenije, le da so manj izraziti, kar pa še ne pomeni, da se z njimi ni potrebno ukvarjati.

V zvezi z institucionalnimi spremembami in tranzicijo navaja Ovin tri področja, na katerih prihaja do pogostih nesporazumov. Na tem mestu se bom ustavil samo pri interpretaciji dveh terminov, katerih razumevanje in dosledna uporaba je dokaj pomembna pri proučevanju tranzicije; tretjega vprašanja, ali je za uspešno tranzicijo boljša šok terapija ali gradualizem, pa se bom lotil v naslednjem poglavju.

Kot prvo se zastavlja vprašanje, ali se za opisovanje institucionalnih sprememb v tranziciji upravičeno uporablja termin reforma, ki označuje postopne spremembe oz. s stališča ekonomske politike »spremembo instrumenta ali omejene skupine instrumentov«. S tega vidika termin reforma za tranzicijo ni primeren, saj v tranziciji ne gre za reformo pravil oz. njihovo postopno spreminjanje, ampak za na novo oblikovana pravila, ki zapolnijo obstoječi institucionalni vakuum.

Naslednji problem se nanaša na odvisnost poti oz., kot jo imenuje Ovin, metodo prehojene zgodovinske poti, ki prinaša odgovore na vprašanja, kako lahko vrednote in norme vplivajo na razvoj neformalnih institucij, ki nato preko teze interakcije določajo stroške spremembe formalnih institucij. Po tej tezi lahko v tranziciji ob neupoštevanju neformalnih institucij uvajanje z njimi nepovezanih formalnih institucij prejšnji konflikt med obema vrstama institucij le zamenjamo z novim (Ovin, 1999, str. 88).

V praksi dosledno upoštevanje metode prehojene zgodovinske poti pomeni, da moramo pri uvajanju institucionalnih sprememb v tranzicijskih državah upoštevati posebnosti socialistične ureditve, ne smemo pa tudi spregledati dejstva, da npr. Slovenija in bivša Češkoslovaška še v času med obema vojnoma nista bistveno zaostajali za evropskim povprečjem, »kar seveda implicira tudi sklepanje o učinkovitosti njunega gospodarskega in družbenega modela« (Ovin, 1999, str.88). Kot dodaja Ovin, se takratne Italija in Španija, da o Grčiji in Portugalski sploh ne govorimo, po najpomembnejših ekonomskih kazalcih niso mogle primerjati s Češkoslovaško.

Kot sem že omenil, se institucije spreminjajo počasi prek marginalnih sprememb, zaradi česar je to spreminjanje v praksi težko meriti in proučevati. Medtem ko ta ugotovitev v veliki meri velja za razviti svet, pa lahko pri tranzicijskih državah zasledimo hitrejšo in zato tudi bolj očitno spreminjanje institucij. Te države še vedno iščejo institucionalno matriko, ki bi učinkovito reševala probleme urejanja družbenih konfliktov (angl. social conflict management) oz. še vedno iščejo pot k izdelanemu in splošno sprejetemu okviru lastninskih pravic (Campos, 1999, str. 2). Obstoj tranzicijskih držav je zato velika priložnost (življenje v eni izmed njih pa še dodaten privilegij) za ekonomiste, ki se ukvarjajo s proučevanjem institucij, da pridejo do dna logiki spreminjanja institucij in njihovega vpliva na gospodarsko rast in razvoj.

Izgradnja institucij za podporo tržnemu sistemu je eden ključnih pogojev za ekonomsko tranzicijo. Uveljaviti pravila, ki določijo meje »igrišča« in tvorijo predvidljiv institucionalni okvir, gotovo ni lahka naloga in kot kaže raziskava, ki so jo opravili Brunetti in sodelavci (Brunetti, 1997), je pred tranzicijskimi državami še dolga pot izgradnje teh institucij. Vendar pa so tranzicijske države pri tem početju različno uspešne in logično vprašanje je, ali lahko s temi razlikami pojasnimo tudi razlike v njihovi gospodarski uspešnosti. Brunetti se je raziskave lotil z vprašalnikom, prek katerega je skušal ugotoviti razlike v zanesljivosti institucionalnega okvira med državami v povezavi z BDP p.c. oz. z direktnimi tujimi investicijami (Brunetti, 1997, str. 3). Pri tem je zanimivo, da je Brunettijeva raziskava narejena za 20 tranzicijskih držav Srednje in Vzhodne Evrope ter bivše SZ, med njimi pa je od vseh bivših Jugoslovanskih republik le Makedonija.

Z merjenjem institucionalnih sprememb se v svojem članku ukvarja Campos (Campos, 1999). Kot center proučevanja uporablja koncept vladanja (angl. governance), ki mu pripisuje pet institucionalnih dimenzij, katerih »pravo« kombinacijo lahko označimo kot dobro vladanje (angl. good governance). Te dimenzije so naslednje: (1) izvršilna oblast, (2) birokracija, (3) pravni red, (4) značilnosti procesa sprejemanja odločitev in (5) civilna družba.

Pri dobrem vladanju naj bi tako izvršilna oblast odgovarjala za svoja dejanja. Kvaliteta birokracije naj bi bila visoka, kar pomeni da bi bila le-ta učinkovita in sposobna prilagajanja spreminjajočim se družbenim potrebam. Pravni okvir naj bi ustrezal okoliščinam in imel široko podporo. Proces odločanja mora biti odprt in transparenten, tako da lahko k neki odločitvi prispevajo vse skupine, ki jih odločitev zadeva. Civilna družba pa mora biti dovolj močna, da ji je omogočeno sodelovanje v javnih zadevah

(Campos, 1999, str. 6). Našteti dejavniki so si med seboj komplementarni, tako npr. kvalitetna birokracija omogoča vladi hitrejše odzivanje na spreminjajoče se potrebe državljanov. Te potrebe pa je lažje izraziti tam, kjer je civilna družba močna in kjer izvršilna veja odgovarja za svoja dejanja (Campos, 1999, str. 8).

Namen Camposove analize je identificirati tiste razpoložljive podatke, ki so relevantni za vsako od naštetih institucionalnih dimenzij vladanja. Izkazalo se je, da so podatki za posamezne kategorije različne kvalitete. Zaradi tega je Campos transparentnost procesa odločanja in odgovornost izvršilne oblasti združil v en sam kazalec (Campos, 1999, str. 11). Menim, da je koristno predstaviti podatke, ki jih Campos pri svojem merjenju uporablja, saj so njegove ugotovitve dobra podlaga za morebitne nadaljnje empirične študije institucionalnih sprememb.

Za »kvaliteto birokracije« je Campos uporabil dva obstoječa kazalca. Prvi se imenuje »kvaliteta birokracije« in ga objavlja ICRG (»International Country Risk Guide«). Kaže, v kolikšni meri je nacionalna birokracija neodvisna od političnih pritiskov, ali ima moč in znanje vladati stabilno brez drastičnih sprememb politike in navsezadnje, ali ima učinkovite mehanizme rekrutiranja in usposabljanja. Drugi indikator je t.i. »faktor #9, regulacija«, ki so ga skonstruirali Holmes, Johnson in Kirkpatrick in ki na intervalu od 1 do 5 meri obseg potrebnih dovoljenj, povezanih s poslovanjem, preprostost pridobitve dovoljenja za poslovanje, korupcijo znotraj birokracije in obseg ter naravo predpisov v zvezi z delovno silo, varstvom okolja, varstvom potrošnikov (Campos, 1999, str.11).

»Pravni red« je pri Camposu sestavljen iz treh kazalnikov, pri čemer se dva nanašata na uveljavljanje pravnega reda, tretji pa na njegov tip in vsebino. Prvi je ponovno indikator ICRG »tradicija pravnega reda«, ki za vsako državo kaže stopnjo, do katere so državljani pripravljene upoštevati obstoječe institucije za ustvarjanje in uveljavljanje zakonov ter reševanje sporov. Drugi indikator je »faktor #8, lastninske pravice« Holmesa, Johnsona in Kirkpatricka, tretji pa temelji na kazalniku »pravni red«, ki so ga razvili Karantnycky, Motyl in Shor (Campos, 1999, str. 12).

»Civilno družbo« prav tako sestavljajo trije indikatorji, iz katerih je mogoče razbrati pogoje za vzpostavitev močne civilne družbe. Prva dva sta »civilne svoboščine« in »politične pravice« (Gastil oz. zdaj Freedom House). Tretji kazalnik pa je »civilna družba«, ki so ga razvili Karantnycky, Motyl in Shor (Campos, 1999, str. 13).

V četrtem indikatorju sta združeni preostali dve sestavini vladanja, temelji pa na štirih kazalnikih; »politični proces« in »neodvisnost medijev« Karantnyckya, Motyla in Shora ter dveh kazalnikih ICRG (Campos, 1999, str. 14).

Za odvisne spremenljivke (ki naj bi odražale gospodarski razvoj) Campos v modelih uporablja realni dohodek na prebivalca, pričakovano življenjsko dobo in vpis v šole. Izkaže se, da je med prej omenjenimi neodvisnimi spremenljivkami glede učinka na dohodek per capita in vpis v šole najpomembnejši »pravni red« (Campos, 1999, str. 23). Campos je s svojimi kazalniki sestavil nek osnovni model, ki pa ga je, kot priznava tudi

sam avtor, potrebno še preveriti in izboljšati; potrebne so nadaljnje empirične študije na tem področju, da bi na koncu dobili učinkovito mero kvalitete institucij.

Iz skupine kazalcev kvalitete institucij naj omenim še indeks kvalitete institucij, ki ga je skonstruirala Beatrice Weder (World Economic Outlook, 2002, str. 133; Weder, 2001) in ga predstavljam v poglavju 4.8.1.

Tranzicijske dejavnike institucionalnih sprememb lahko razdelimo na notranje in zunanje. V prvo skupino spadata institucionalni vakuum, ki zahteva hitro vzpostavitev minimalnega institucionalnega okvira, ter vladna ekonomska politika, v okviru katere prihaja do sprememb institucij zaradi političnih in ekonomskih ciljev. Med zunanjimi dejavniki je potrebno omeniti neposreden uvoz institucij z uvajanjem različnih standardov, prilagajanje relativnim cenam, kar prav tako povzroči spremembe institucij, ter procese spreminjanja, ki izvirajo iz Asociacijskega sporazuma (Ovin, 1999, str. 91).

Kot ugotavlja Ovin, prinašajo tranzicijski dejavniki za razliko od sponatanega razvoja institucij hitrejši proces učenja (Ovin, 1999, str. 91).

4.2. Šok terapija ali gradualizem

Pogosto se pojavlja vprašanje, ali naj tranzicija in z njo povezane institucionalne spremembe potekajo hitro in zato bolj boleče, ali pa je boljši postopen, evolutiven pristop. Verjetno se določeni meri šoka ni mogoče izogniti, saj je potrebno nekako zapolniti institucionalni vakuum, ki nastane kot posledica sesutja celotnega predhodnega sistema, in zagotoviti vsaj osnovni okvir, na osnovi katerega se lahko institucije potem »normalno«, evolutivno razvijajo (Ovin, 1999, str. 89).

Ovin problem dobro ponazori s primerom privatizacije, kjer je potrebno ločevati med tremi vidiki. Najprej je tu privatizacija kot pravni akt, kjer je potrebno hitro zakonsko urejanje, da se prepreči nelegalno odtekanje družbenega bogastva v privatne roke. Privatizacijski akt začne privatizacijo kot ekonomski proces, ki je logično evolutiven. Na koncu je tu še privatizacija, ki jo poznamo v tržnih gospodarstvih in se nanaša na privatizacijo javnih podjetij (Ovin, 1999, str. 89).

Seveda pa kljub zgornjemu pojasnilu ostaja dejstvo, da lahko do institucionalnih sprememb v tranzicijskih državah prihaja hitreje ali počasneje. Če je to res, se postavi seveda tudi vprašanje, katera od možnosti je najprimernejša. V primeru odločitve, da vseh sprememb ne bomo uvedli naenkrat, temveč postopoma, naletimo še na problem vrstnega reda uvajanja sprememb.

Nielsen (Nielsen, 1995, str. 9) tako omenja najmanj pet korakov, ki jih obsega proces ekonomske transformacije oz. tranzicije. To so makroekonomska stabilizacija, liberalizacija, restrukturiranje, privatizacija in razvoj institucij za podporo trgu. Podobno opredelitev uporablja tudi Ovin (Ovin, 1999, str. 89).

Posamezne korake je včasih med seboj težko ločiti. Tako je lahko npr. liberalizacija sestavni del makroekonomske stabilizacije (odpiranje tržišča poveča gospodarsko tekmo in umiri rast cen), restrukturiranje je lahko del privatizacije (npr. privatizacija javnih podjetij); institucionalne spremembe pa so prav tako lahko sestavni del drugih tranzicijskih korakov (Ovin, 1999, str. 89).

Samo prva dva koraka je mogoče učinkovito opraviti že na začetku tranzicije, z ostalimi se je potrebno ukvarjati postopoma oz., kot pravi Nielsen: »Kapitalizem v preteklosti ni bil ustvarjen z velikim pokom in se ga na ta način tudi sedaj ne da ustvariti. Obstajajo zgolj različne oblike gradualizma« (Nielsen, 1995, str. 9).

4.3. Države v tranziciji in vključevanje v Evropsko unijo

Vključevanje v EU se pri preučevanju tranzicije z institucionalnega vidika pojavlja presenetljivo redko. Poudarek je na povezavi med institucionalnimi spremembami in tranzicijo oz. gospodarskim razvojem, vendar pa se vlogo, ki jo ima pri tem EU, pogosto zanemarija. Vprašanje je, ali bi se institucionalne spremembe v srednje- in vzhodnoevropskih državah dogajale tako hitro, če ne bi bile dirigirane in podprte s strani EU.

4.3.1 Predpristopna pogajanja

Berglof in Roland v svojem članku (Berglof, 2001) izpostavita pomembno vlogo, ki jo je EU odigrala v tranziciji nekaterih držav, kar je še posebej očitno, če te države primerjamo s tranzicijskimi državami, ki niso bile del procesa vključevanja v EU (npr. z državami Skupnosti neodvisnih držav).

Institucionalne spremembe so bile vgrajene v kriterije za članstvo v EU že na samem začetku, s kopenhagenskimi kriteriji iz leta 1993. Prvi od treh kriterijev od držav kandidatk zahteva, da vzpostavijo institucije, ki zagotavljajo demokracijo, pravni red, človekove pravice in spoštovanje ter zaščito manjšin. Drugi kriterij terja delujoče tržno gospodarstvo kakor tudi sposobnost preživeti konkurenčne pritiske in tržne sile znotraj Unije (World Economic Outlook, 2002, str. 144). Vidimo, da EU od kandidatk zahteva izpolnitev dejavnikov, ki so vplivali na gospodarski bum po drugi svetovni vojni, kar kaže na to, da osnovni smisel Unije kljub več desetletnem poglobljanju še vedno ostaja enak – vzpostavitev institucij, ki bodo prek povečane menjave, specializacije in ekonomij obsega pozitivno vplivale na gospodarski razvoj celotne regije.

Kot ugotavlja Ovin, lahko kar 21 od 31 nalog iz dokumentov Partnerstva za pristop (naloge, ki jih je treba dokončati v letu 1998) uvrstimo med institucionalne spremembe (Ovin, 1999, str. 18). Zelo zanimivo je, da se vseh sedem preostalih poglavij za Slovenijo nanaša na institucionalne spremembe. To lahko po eni strani kaže na to, da Slovenija posveča veliko skrb institucionalnim koristim, ki naj bi jih bila deležna z vključitvijo v integracijo. Še bolj verjetno pa je, da ni dovolj odločna pri uvajanju potrebnih sprememb. V obrambo nam lahko služi že omenjena ugotovitev, da do institucionalnih sprememb ne

pride čez noč. Postopno uvajanje sprememb je gotovo manj boleče in v mnogih primerih, vsaj kar se tiče institucij, tudi učinkovitejše.

4.3.2. Vloga Evropske unije pri uvajanju institucionalnih sprememb

EU je, kot smo videli zgoraj, v procesu reform v tranzicijskih državah odigrala pomembno vlogo zunanjega sidra (angl. outside anchor). Članstvo v EU je pomagalo osredotočiti pričakovanja in ustvariti začetno gonilno silo. Vendar pa je bilo tempo reform težko obdržati na enaki ravni, saj so stroški tranzicije postajali vedno bolj vidni, začetno navdušenje je splahnelo, idealizem pa so nadomestili cinizem in sebični interesi. Na tej točki, ko primanjkuje lastnega interesa, postaja pritisk s strani EU vse pomembnejši v prizadevanju, da se ohranijo težnje po reformah. Pomemben razlog za uspeh EU kot zunanjega sidra je široka podpora vključitvi v državah kandidatkah, ki pa se s približevanjem vključitvi zmanjšuje, saj postajajo pogajanja težja in lastni interesi EU bolj očitni (Berglof, 2001, str. 1).

Zadnja ugotovitev kaže na problem eksogenega spreminjanja institucij, ki se je v praksi v glavnem izkazalo za neuspešno. V začetni fazi tranzicije ljudje so ljudje spremembe večinoma doživljali kot samoumevne in logične, predvsem pa so imeli občutek, da za spremembami stoji ves narod. Z zaostrovanjem pogajanj in izgubljanjem začetnih iluzij se je podpora spremembam močno zmanjšala, postale so domena EU in vladajoče politične elite, ki v očeh javnosti ne uživa dovolj zaupanja za uspešno uvajanje nepriljubljenih ukrepov, ki so sicer v veliki meri neizogibni.

Prvič v zgodovini se dogaja, da ima vključevanje v neko zvezo držav tako velik vpliv na politični in ekonomski razvoj celotne regije. Pozitivni vplivi so nesporni, vendar pa je končni rezultat težko napovedati; kaj lahko bi se zgodilo, da bi se proces vključevanja v EU za katero od kandidatk končal na predzadnji stopnički, pri referendumu o vključitvi.

Visoki stroški informacij, pozitivni transakcijski stroški in različne lastninske pravice preprečujejo prenos resursov v smeri večje učinkovitosti. Vendar pa se mora vsaka družba spopasti s problemom ugotavljanja najboljših uporab virov in prenosa virov iz manj učinkovitih uporab k bolj učinkovitim. V socializmu se s tem problemi ukvarja neka vrsta avtoritete, medtem ko v kapitalizmu to funkcijo opravlja profit (Pejovich, 1995, str. 106).

James Buchanan vidi temeljni problem tranzicijskih držav v dejstvu, da ljudje menjavo doživljajo drugače od ljudi na Zahodu. Za slednje je menjava igra z pozitivno vsoto, se pravi da imata oba udeleženca od nje koristi. Odnos do menjave v državah bivše Sovjetske Zveze Buchanan opiše z zanimivim citatom: »V Sovjetski Zvezi z menjavo izgubita obe strani; ena izgubi blago, medtem ko druga izgubi denar« (Buchanan, 1993, Pejovich str. 107).

Če na slovensko tranzicijo gledamo z vidika vključevanja v EU, naletimo na zanimiv paradoks, saj gre dejansko za premik iz sistema, kjer je bil institucionalni okvir umetno, od zunaj določen, v drug sistem, ki je prejšnjemu s tega vidika precej podoben. Vprašanje

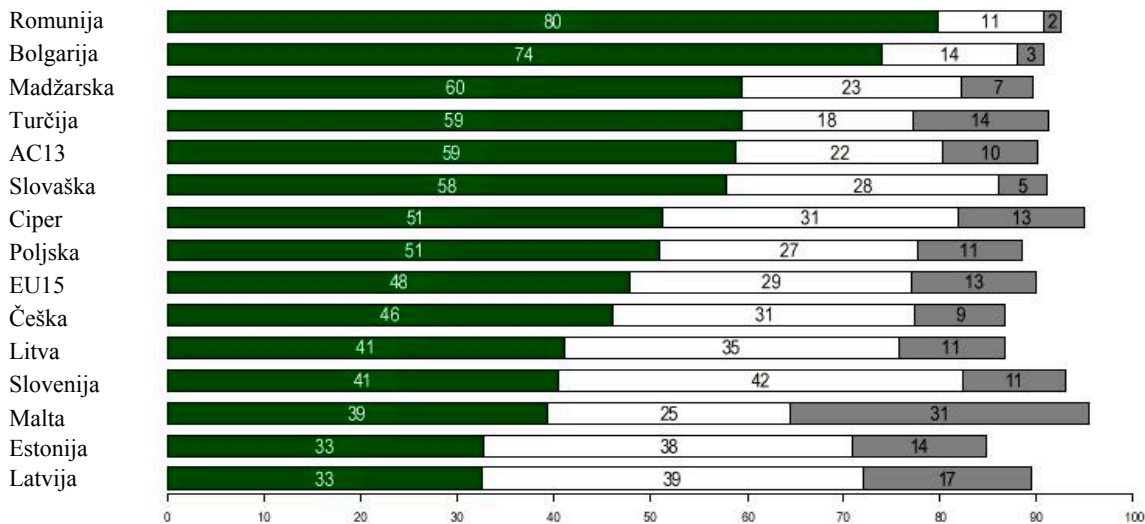
je, ali je možno kar tako preskočiti 50 let zgodovine in pričakovati, da bodo, ker se je tako pač izkazalo v EU, obstoječe evropske institucije dobro delovale tudi pri nas. Vprašati se moramo, ali je pomemben samo končni rezultat ali tudi pot oz. proces, ki pripelje do tega rezultata. V institucionalni literaturi avtorji pogosto poudarjajo že omenjeno odvisnost od poti, ki je lahko razlog za določeno mero skeptičnosti, kar se tiče pričakovanih koristi od vključitve v EU.

Ena izmed zanimivih praktičnih posledic eksogenega uvajanja novih institucij je dejstvo, da so kljub temu, da so se državljani socialističnih držav jasno izrekli proti socializmu, socialistične stranke na volitvah od sredine 90-ih naprej dosegale relativno dobre rezultate. Kot pravi Pejovich, je v socialističnih državah praviloma (Jugoslavija je bila zaradi svoje relativne odprtosti izjema) prihajalo do napačnih percepcij o kapitalizmu. Ljudje v kapitalizmu niso videli sistema, kjer vsak posameznik nosi posledice svojih odločitev, ampak preprosto sistem, ki zagotavlja obilje dobrin in dovolj visoke dohodke za nakup teh dobrin. V procesu tranzicije so ljudje hitro izgubili iluzije, ki so jih gojili o kapitalizmu (Pejovich, 1995, str. 55). Pejovich v nadaljevanju piše: »Istočasno nas je veliko na Zahodu razlagalo konec socializma v Vzhodni Evropi kot glas za kapitalizem, kot ga razumemo mi. Zato smo spodbujali vzhodnoevropske voditelje, naj uporabijo trdo roko države za »izgradnjo« kapitalizma v njihovih državah. S stališča navadnih ljudi v Vzhodni Evropi je tranzicijski proces postal substitucija enega seta institucij z drugim, vendar pa si ne enega ne drugega niso izbrali sami« (Pejovich, 1995, str. 56).

4.3.3. Podpora vključevanju v Evropsko unijo

Vprašanje je, ali bo v tranzicijskih državah, ko bodo »pripravljene« na vstop v EU, sploh obstajal konsenz glede vstopa. Logično razočaranje nad kapitalizmom, do katerega pride zaradi eksogenega uvajanja institucionalnih sprememb, bi lahko imelo za posledico tudi nasprotovanje vključitvi v EU. Zaenkrat se sicer zdi, da podpora vključitvi EU ostaja dovolj visoka, pomenljivo pa je, da je naklonjenost EU višja v državah, ki niso med kandidatkami za prvi krog širitve. To potrjuje domnevo, da podpora EU pada, ko postajajo pogajanja pred vstopom vse težja in lastni interesi EU bolj izraziti. Na slikah 1 in 2 je prikazana podpora vključitvi EU, ki jo Evropska komisija objavlja v Eurobarometru. Na prvi sliki so predstavljeni odgovori na vprašanje: »Ali ocenjujete vključevanje v EU pozitivno, ne pozitivno ne negativno ali negativno?« (Odgovori si na sliki sledijo z leve proti desni.)

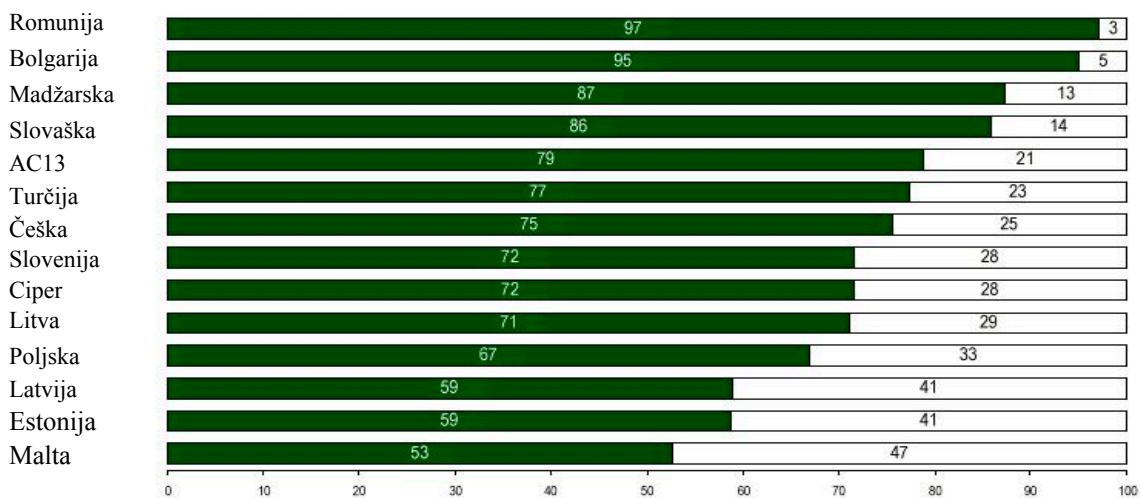
Slika 1: Podpora vključevanju v Evropsko unijo v izbranih državah¹



¹ Vprašanje: Ali je vključevanje v EU ...? **POZITIVNO NEUTRALNO NEGATIVNO**
Vir: Candidate Countries Eurobarometer 2001, 2001, str. 56.

Na drugi sliki so predstavljeni odgovori na vprašanje: “Kako bi glasovali, če bi bil jutri referendum o vključitvi v EU?”

Slika 2: Kako bi glasovali na referendumu o vključitvi v Evropsko unijo¹ (starejši od 18 let, ki bi se referendumu udeležili)



¹ Vprašanje: Če bi bil jutri referendum o vključevanju v EU, kako bi glasovali? **ZA PROTI**
Vir: Candidate Countries Eurobarometer 2001, 2001, str. 58.

Ključna za uspeh eksogenih institucionalnih sprememb je gotovo kredibilnost vlade. Vlada je tista, ki mora državljanem prepričati, zakaj je novi sistem boljši od starega in zakaj se je smiselno vključiti v EU. Kredibilnost trenutne slovenske vlade pa je precej vprašljiva. Obnašanje v smislu mi vemo, kaj je dobro za vse nas, zato nam enostavno

zaupajte, vi, ki o stvareh ne veste dovolj, da bi lahko o njih konstruktivno razpravljali, sicer očitno ne bo imelo usodnih posledic, vendar pa bi bilo dobro k tako pomembni stvari vseeno pristopiti z več posluha do ljudstva, od katerega bo v končni fazi odvisna uspešnost v EU.

4.3.4. Poenotenje institucij na ravni Evropske unije

Vprašanje je, ali ima EU kot celota ustrezno razvit institucionalni okvir, ki bi ščitil lastninske pravice in zagotavljal izpolnjevanje pogodbenih obveznosti pri interakcijah med državljani različnih držav članic. Pri tem je seveda predvsem pomembna percepcija tega vprašanja, ki jo imajo posamezni akterji v teh interakcijah. Problem je v tem, da institucije na ravni EU kot celote niso dovolj razvite, to pa povzroča, da menjava med različnimi državami članicami prinaša s seboj visoke transakcijske stroške zaradi nepopolnih informacij in subjektivnih odločevalskih modelov.

Če je stvar problematična že znotraj Unije same, bo vključitev novih članic problem le še zaostрила. Ali bo npr. italijanski državljan raje kupil identičen rabljen avtomobil v Avstriji ali Sloveniji (predpostavljamo, da je oddaljenost kupca od prodajalca v obeh primerih enaka; enaka je tudi cena). V skladu z neoklasično logiko bi bil italijanski potrošnik indiferenten med nakupom avtomobila v Avstriji oz. Sloveniji. Vendar v praksi ni tako, saj transakcijski stroški niso v obeh primerih enaki. Povsem možno je, da italijanski kupec ne zaupa slovenskim mehanizmom zagotavljanja brezhibnosti rabljenih avtomobilov, verjetno se tudi zaveda, da ga ob morebitnem sporu čaka dolgotrajen postopek pred slovenskimi sodišči ipd. Vse to bo verjetno vplivalo na odločitev za nakup avtomobila v Avstriji. Do takih primerov bo prihajalo, dokler ne bo na nivoju celotne EU doosežno zadostno poenotenje formalnih in neformalnih institucij, da bodo take in podobne asimetrije odpravljene.

Seveda je vprašanje, ali je to sploh mogoče doseči, saj je spreminjanje neformalnih norm (kulture) nekaj, česar si posamezne članice verjetno ne želijo. To bi namreč dejansko pomenilo delno izgubo njihove obstoječe identitete in oblikovanje nove. Senjur sicer piše (Senjur, 2001, str. 27), da se s širjenjem EU širi tendenca poenotenja institucij in da naj bi bile znotraj EU institucije povsem poenotene, vendar se zdijo taka pričakovanja v naslednjih nekaj desetletjih vseeno preambiciozna.

Ravnotežje je torej možno šele ob oblikovanju neke skupne »evropske« kulture. Res je sicer, da je pretežni del EU prehodil podobno pot razvoja, vendar pa prihaja med posameznimi državami do občutnih razlik. Na tem mestu naj omenim samo že tradicionalni kulturni prepad med protestantskim severom in katoliškim jugom.

Ali zgoraj povedano predstavlja resen problem ali ne, ostaja odprto vprašanje; tovrstna heterogenost je namreč prisotna tudi v mnogih nacionalnih državah (npr. ZDA), vendar pa tam dolgoleten obstoj države in nacionalna zavest preprečujeta, da bi ta heterogenost pripeljala do razpada države. V EU take tradicije ni.

V nadaljevanju bom poskušal osvetliti nekaj institucionalnih problemov, s katerimi se srečujejo tranzicijske države in katerih rešitev predstavlja predpogoj za uspešen gospodarski razvoj.

4.4. Pravni red in tranzicija

Socializem vzhodnega bloka temelji na sposobnosti politično-znanstvene elite, da identificira javni interes in razvije pravila, ki naj bi ta interes uresničevala. Na drugi strani kapitalizem predpostavlja, da posamezniki sami lahko najboljše sodijo o svojih interesih. Kjer kapitalizem nasprotuje prisili, da lahko državljani sledijo svojim privatnim interesom, socializem uporabi prisilo nad posamezniki, da lahko družba doseže načrtovani rezultat (Pejovich, 1995, str. 53). V kapitalizmu se red razvije skozi proces, v katerem prihaja do prostovoljnih interakcij med posamezniki, ko le-ti zasledujejo svoje zasebne cilje. Na drugi strani pa so v socializmu pravila postavljena od zunaj, da se z njimi prepreči »antisocialne« oblike obnašanja (Pejovich, 1995, str. 54).

Na podoben način, od zunaj, se bodo vzpostavila pravila tudi ob vstopu v EU. Če je toliko napisanega o tem, kako posamezne institucije v različnih prostorih in različnih obdobjih lahko pripeljejo do povsem različnih rezultatov, potem se poraja vprašanje, kako bo ta od zunaj vzpostavljeni pravni red funkcioniral v Sloveniji. Kritike socialističnih institucij letijo predvsem na vmešavanje države in politike v gospodarstvo, preveliko moč birokracije, ipd. Po mojem mnenju ni nobene garancije, da se bodo ti ostanki prejšnjega sistema odpravili avtomatično z vključitvijo v EU. Zgolj prilagajanje pravnega reda teh problemov gotovo ne more rešiti. Vendar pa to ne pomeni, da prilagajanje pravnega reda ni pomembno. Menim le, da bi znalo biti v praksi precej manj uspešno, kot si vsi želijo.

Problem tranzicijskega institucionalnega okvira je v tem, da za razliko od razvitih tržnih gospodarstev ne vsebuje učinkovitih pravil za zamenjavo institucij. Ker večina ekonomistov ni pričakovala ali celo napovedala propada socializma, za teorijo tranzicije primanjkuje empiričnih podlag. Ker je tranzicija redko ustrezno koordinirana, prihaja do rešitev, ki temeljijo na različnih konceptih. Kot pravi Ovin, ki navaja Hočevarja in Jakliča, imamo v Sloveniji trenutno po eni plati anglosaksonski model privatizacije in vlogo finančnih trgov v tem procesu, na drugi strani pa vpliv nemškega modela v Zakonu o družbah in Zakonu o soupravljanju (Ovin, 1999, str. 90).

V Tabeli 4 so prikazani indikatorji pravne tranzicije, objavljeni v publikaciji World Economic Outlook.

Tabela 4: Indikatorji pravne tranzicije¹

	Gospodarsko pravo		Finančna regulativa	
	Obseg sprememb	Učinkovitost	Obseg sprememb	Učinkovitost
Bolgarija	4	4-	3	2+
Češka	3+	3-	3+	2+
Estonija	3+	4-	4	3+
Madžarska	4	4-	4	4
Latvija	4-	3	3	2
Litva	4	3	3-	2
Poljska	4	3	4	4
Romunija	3+	4-	3	3-
Slovaška	3+	3	4	3+
Slovenija	4	4	3+	3+

¹ Indikatorji se gibljejo na intervalu od 1 do 4+, kjer zadnja vrednost predstavlja raven, ki jo dosegajo razvita gospodarstva

Vir: World Economic Outlook, 2000, str. 153

Iz tabele lahko vidimo, da se države kandidatke uvrščajo relativno visoko, ko gre za obseg pravnih sprememb, na kar verjetno delno vpliva proces vključevanja v EU. Kazalci učinkovitosti so nekaj nižji od kazalcev obsega, kar kaže na to, da je v državah kandidatkah še prostor za izboljšave. Slovenija je tu izjema, saj tako pri obsegu kot učinkovitosti dosega enak rezultat, ki je hkrati najboljši med vsemi kandidatkami.

Kazalniki finančne regulative so v splošnem nižji kot kazalniki reforme komercialnega prava. Na tem področju so težave predvsem pri zakonodaji o vrednostnih papirjih, katerih vpeljava je manj učinkovita kot pri bančnih zakonih, kar je verjetno posledica dejstva, da gre za precej novo področje z ne dovolj razvitimi institucijami (*sic!*).

4.5. Lastninske pravice

»Lastninske pravice so razmerja med posamezniki, ki nastanejo zaradi obstoja redkih dobrin in se nanašajo na njihovo rabo« (Pejovich, 1995, str.65).

Z vidika privatnih igralcev so lastninske in pogodbene pravice izredno pomembne zato, ker predstavljajo pomembno pravilo igre in vplivajo na ekonomske aktivnosti igralcev. Verjetno ni potrebno posebej razlagati, zakaj je privatna lastnina učinkovita. S privatno lastnino se, kot vemo, ponotranijo stroški, povezani z nekim predmetom, zaradi česar nastanejo močne spodbude za lastnika, da ta predmet čim bolj učinkovito uporabi.

Pejovich v zvezi z državno lastnino pravi, da je ta termin le fasada, za katero se skriva resnični lastnik – politična elita. Problem državne lastnine je v tem, da ponuja odločevalcem le šibke spodbude za učinkovito odločanje (Pejovich, 1995, str. 69).

V ekonomski literaturi obstaja veliko empiričnih dokazov o povezavi med sistemom lastninskih pravic in gospodarskim razvojem. Raziskave kažejo, da so hitreje rasle države, ki so naredile več za zaščito pravice do lastnine in pogodbene svobode, ne glede na razpoložljivost virov, stopnjo varčevanja in rast prebivalstva. Sklepamo lahko, da

obstaja vzročno razmerje med različnimi lastninskimi pravicami in tokom inovacij. Le-te je nemogoče načrtovati. Sproži jih posameznik v iskanju ekonomskih koristi. Posameznik mora zaznati priložnost za vpeljavo nečesa novega, imeti spodbudo, da se sooči s tveganjem, ki ga prinaša vpeljevanje novosti v sistem in imeti moč za vpeljavo inovacije. Inovacija se vpelje prek podjetja ali prek pogodb na trgih. V obeh primerih je iskanje ekonomskih koristi prek inovacij odvisno od prevladujočih pravil igre (Pejovich, 1995, str.159).

Povezavo med lastninskimi pravicami in gospodarsko rastjo je v svoji raziskavi potrdil tudi Keefer, ki je ugotovil, da povečanja mere lastninskih pravic za en standardni odklon (kar pomeni izboljšanje lastninskih pravic z nivoja Indije na nivo Hong Konga ali od Bolivije do Argentine) poveča gospodarsko rast za približno 1,25% letno, kar za nekatere države v razvoju predstavlja več kot podvojitev. Učinek je primerljiv s povečanjem za en standardni odklon vpisa v srednje šole, in je večji od učinka zmanjšanja za en standardni odklon politične nestabilnosti (Keefer, 1999, str.6).

V času globalizacije in povečane mobilnosti faktorjev lahko težave pri zagotavljanju in varovanju lastninskih pravic povzročijo v gospodarstvu veliko škodo. Če pogledamo najnovejše indekse ekonomske svobode¹, ki jih objavlja Heritage Foundation in katerih sestavni del je tudi indeks lastninskih pravic, ugotovimo, da rezultati za Slovenijo niso nič kaj spodbudni. Predvsem bode v oči dejstvo, da se je indikator lastninskih pravic glede na leto poprej zmanjšal za točko, kar je obrazloženo predvsem s sodnimi zaostanki, ki naj bi po podatkih Evropske komisije sredi leta 2000 obsegali več kot 500,000 primerov, od katerih je večina povezana z lastninskimi pravicami (2002 Index of Economic Freedom, 2002, str.360).

Zamujanje pri denacionalizaciji in privatizaciji ter sodni zaostanki rišejo Slovenijo v očeh tujih investitorjev kot državo, ki ne spoštuje dovolj zasebne lastnine, s čimer v gospodarstvo po nepotrebnem vnaša dodatno negotovost in zaradi česar predstavlja za tuje investitorje bolj tveganega in zato manj privlačnega partnerja.

Vpliv lastninskih pravic na gospodarski razvoj sproža drugo, globlje institucionalno vprašanje - in sicer: kaj določa varne lastninske pravice, oziroma kaj mora država storiti, da zagotovi varnost lastninskih pravic. Raziskave na tem področju so še v začetnih fazah, vendar pa sta se že pokazala dva dejavnika, ki vplivata na lastninske pravice. Prvi je struktura političnih institucij, predvsem obstoj mehanizmov kontrole in izravnave (angl. checks and balances). Tu gre za več nivojev vladnega odločanja, od katerih ima vsak izmed njih pravico veta na predlagane vladne odločitve. Drugi dejavnik pa je horizont političnih odločevalcev (Keefer, 1999, str. 6).

4.6. Podjetje v sistemu samoupravljanja

Makroekonomski institucionalni okvir seveda vpliva na priložnosti in spodbude, ki so jih pri svojem delovanju deležni ekonomski subjekti na mikro nivoju. Že na začetku sem opozoril na medsebojno prepletanje in vplivanje institucij ter organizacij.

¹ V nadaljevanju bom indekse ekonomske svobode tudi podrobneje predstavil.

V tem poglavju bom samo na kratko opisal nekatere značilnosti tipičnega jugoslovanskega samoupravnega podjetja (Pejovich uporablja izraz labor-managed firm) in njegov način delovanja ter prilagajanja socialističnim institucijam. Poznavanje delovanja takega podjetja je pomembno predvsem zaradi tega, ker so se podjetja čez noč prisiljena prilagajati spremenjenim, eksterno vpeljanim kapitalističnim institucijam, kar lahko povroči precejšnje težave. Predvsem za neformalne omejitve velja na nivoju podjetja podobno, kot velja na nivoju celotne države; njihovo spreminjanje je dolgotrajno in težavno, pri čemer obstaja tudi možnost konflikta z novimi formalnimi institucijami.

V socialističnih državah sta se oblikovala dva institucionalna okvira, sistem centralnega planiranja, katerega tipičen predstavnik je bila Sovjetska zveza, ter sistem samoupravljanja (angl. labor-managed economy) v Jugoslaviji. Pomembno se je zavedati, da sistema nista nastala sama od sebe, *ad hoc*, temveč sta posledica filozofskih in ekonomskih predpostavk socialistične doktrine, ki se je razvijala od 18. stoletja (Pejovich, 1995, str. 142).

Glavne sestavine jugoslovanskega samoupravnega sistema so naslednje (Pejovich, 1995, str. 153):

1. državno lastništvo kapitalnih dobrin
2. zaposleni so lastniki prihodkov od kapitalnih dobrin
3. pravica zaposlenih do upravljanja
4. substitucija bančnih kreditov s sistemom administrativne distribucije sredstev za investiranje
5. sistem kvazi pogodb med vsemi ekonomskimi agenti

V takih pogojih so se seveda razvila povsem specifična podjetja s specifičnimi spodbudami in transakcijskimi stroški.

Soodločanje (angl. codetermination) pomeni, da zaposleni dobijo aktivno vlogo pri odločanju v podjetju. Primer uporabe tega koncepta v socializmu je jugoslovansko samoupravljanje. Vendar pa soodločanje ni bilo omejeno zgolj na socialistična gospodarstva, temveč ga srečamo, na primer, tudi v Nemčiji. Učinkovitost takega načina upravljanja podjetij je vprašljiva, na kar kaže že dejstvo, da soodločanje nikjer ni nastalo samo od sebe, čeprav npr. v ZDA ne obstaja noben zakon, ki bi soodločanje prepovedoval. Povsod, kjer soodločanje obstaja oz. je obstajalo, je bilo uvedeno od zunaj, prek zakonov. Problem samoupravnih podjetij je v tem, da lastninske pravice, povezane z njimi, povzročajo specifične spodbude in transakcijske stroške, kar vpliva predvsem na investicijske odločitve.

4.7. Kazalci kvalitete institucij

Ko se lotimo iskanja konkretnih kazalnikov o kvaliteti institucij in institucionalnem razvoju, ugotovimo, da se s problemom ukvarja cela vrsta mednarodnih organizacij.

4.7.1. Indeks kvalitete institucij

V publikaciji IMF World Economic Outlook so predstavljeni trije indikatorji uspešnosti tranzicije, od katerih prva dva (indikator strukturnih reform in indeks liberalizacije) kažeta strukturne značilnosti tranzicijskih držav. Pri tem zgornja skrajna vrednost pomeni značilnosti, primerljive s tistimi v razvitih gospodarstvih, medtem ko spodnja skrajna vrednost pomeni pogoje pred začetkom reform v centralnoplanskem gospodarstvu.

Tretji kazalec, indeks kvalitete institucij, je predstavljen v tabeli 5.

Tabela 5: Indeks kvalitete institucij za izbrane države, 1997-98

Država	Izražanje stališč in odgovornost vlade ¹	Politična nestabilnost in nasilje	Učinkovitost vlade	Brema predpisov	Pravni red	Neupravičeno okoriščanje	Povprečje	
							Vseh šest komponent	Weder ²
Bolgarija	6.0	4.3	-8.1	5.2	-1.5	-5.6	0.1	-0.8
Češka	12.0	8.1	5.9	5.7	5.4	3.8	6.8	6.6
Estonija	7.9	7.9	2.6	7.4	5.1	5.9	6.1	5.8
Latvija	6.2	4.6	0.7	5.1	1.5	-2.6	2.6	2.2
Litva	7.7	3.5	1.3	0.9	1.8	0.3	2.6	2.4
Madžarska	12.0	12.5	6.1	8.5	7.1	6.1	8.7	8.0
Poljska	10.7	8.4	6.7	5.6	5.4	4.9	7.0	6.7
Romunija	4.1	0.2	-5.7	2.0	-0.9	-4.6	-0.8	-1.0
Slovaška	7.4	6.5	-0.3	1.7	1.3	0.3	2.8	2.1
Slovenija	10.7	10.9	5.7	5.3	8.3	10.2	8.5	8.0

¹ Gre za indikator *voice and accountability*, ki kaže raven politične svobode

² To je originalni indeks kvalitete institucij Beatrice Weder

Vir: World Economic Outlook, 2000, str. 136

Indeks kvalitete institucij je razvila že omenjena Beatrice Weder z agregiranjem petih od šestih indikatorjev vladanja (angl. governance), ki so jih razvili Kaufmann, Kraay in Zoido-Lobaton. Sestavljen je iz petih komponent, v publikaciji World Economic Outlook pa so mu dodali še šesto. Oba indeksa sta predstavljena v tabeli 5. Indeks lahko zavzame vrednosti na intervalu med -25 in 25, povprečna vrednost za razvite ekonomije pa znaša 12.6 (World Economic Outlook, 2000, str. 133).

Iz zgoraj predstavljenih podatkov vidimo, da v letih 1997 in 1998 nobena od kandidatki za članstvo v EU ni dosegla povprečja razvitih gospodarstev. Slovenija se glede na ta kazalec med kandidatki uvršča na drugo mesto za Madžarsko. Če pogledamo posamezne komponente indeksa, ugotovimo, da ima Slovenija od vseh kandidatki najbolj uravnotežene rezultate, medtem ko npr. Madžarska v dveh kategorijah skoraj doseže povprečje razvitih držav, a so njeni rezultati v ostalih kategorijah precej slabši.

Iz podatkov o povezavi med indikatorji strukturnih reform in kvalitete institucij, objavljeni v World Economic Outlook, lahko razberemo, da obstaja močna pozitivna

korelacija med indeksom kvalitete institucij ter ostalima dvema indikatorjema (indikatorjem strukturnih reform in indeksom liberalizacije), kar kaže na to, da so bile države, ki so uspele dvigniti kvaliteto institucij, tudi najbolj uspešne pri uvajanju strukturnih reform. To je tudi dokaz za to, da so institucije v tranzicijskih državah resnično pomembne (World Economic Outlook, 2000, str. 137).

4.7.2. Indeks ekonomske svobode

Institucionalne spremembe so se v času pridruževanja EU pokazale kot tranzicijski korak, ki zahteva veliko resursov in pri katerem je čas redek faktor. Ovin v svojem članku (Ovin, 1999, str. 87) zatrjuje: »Institucionalna ureditev določa svobodo gospodarjenja in vlogo države v gospodarstvu.«

Razvoj tehnologije in globalizacija izrinjata državo kot gospodarja. »Stebri uspešne države in njene vloge v gospodarstvu ne bodo več njena moč, da določa pogoje gospodarjenja ali celo, da vzdržuje kohezivnost z intervencijo pri prerazdeljevanju dohodka.« (Ovin, 1999, str. 92).

Dethier in sodelavci v svoji raziskavi pokažejo, da politična svoboda oz. demokracija olajša ekonomsko liberalizacijo. Prvi razlog za to je političen: samo demokratično izvoljena vlada lahko legitimno izvaja ukrepe liberalizacije, ki prinašajo visoke kratkoročne stroške. Drugi argument je politično ekonomski: nastanek demokratičnih političnih institucij spremeni spodbude za iskanje rente (angl. rent-seeking). Tretji argument pa je institucionalen: spremembe v smeri tržnega gospodarstva zahtevajo ustrezne spremembe ustavnega in pravnega reda (Dethier, 1999, str. 15).

Državi ostane predvsem naloga, da vzpostavlja in ščiti pravila, ki omogočajo ekonomsko učinkovitost in socialno vzdržnost gospodarstva. Ovin med funkcijami države omenja izgradnjo institucionalnega okvira, ki bo zagotavljal stabilen okvir za gospodarjenje in omogočal fleksibilnost, ki jo bodo lahko ekonomski subjekti uporabili za povečanje svoje konkurenčnosti do rezidentov drugih držav v pogojih globalizacije (Ovin, 1999, str. 92).

Iz zgoraj povedanega vidimo, da obstaja povezava med institucijami in ekonomsko svobodo; če razmerje obrnemo, nam lahko kazalci kot je npr. indeks ekonomske svobode, služijo za analizo značilnosti institucionalne ureditve neke države. Zaradi tega se bom v nadaljevanju dotaknil indeksov ekonomske svobode, ki jih vsako leto objavlja The Heritage Foundation. Le-ti so zanimivi že zato, ker Slovenije ne predstavljajo v najbolj pozitivni luči.

Na tem mestu se mi zdi smiselno izpostaviti problem, ki se v Sloveniji pogosto pojavlja, namreč precenjevanje samega sebe. Slovenci imamo občutek, da nam gre dobro in da smo boljši od vseh. Ali je to res ali ne, niti ni tako pomembno; ko človek pogleda indekse ekonomske svobode za leto 2002, ugotovi da to ali ni res, ali pa svoj uspeh tako dobro skrivamo pred ostalim svetom, da nas le-ta na lestvici ekonomske svobode uvršča na 79. mesto, ki si ga delimo z Alžirijo, Brazilijo, Džibutijem, Gambijo, Madagaskarjem,

Malezijo, Paragvajem in Svazijem. Samo upamo lahko, da potencialni tuji investitorji in poslovni partnerji tega podatka pri svojih odločitvah ne bodo jemali preveč resno.

V Tabeli 6 so prikazani podatki o indeksih ekonomske svobode v razdobju od 1995 do 2002 nekaj izbranih držav. Pred imenom vsake države je navedeno mesto, ki ga le-ta zavzema na lestvici ekonomske svobode v letu 2002.

Tabela 6: Indeksi ekonomske svobode za izbrane države v razdobju od 1995 do 2001

DRŽAVA	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995
1 Hong Kong	1.35	1.30	1.30	1.30	1.30	1.40	1.30	1.30
2 Singapur	1.55	1.55	1.45	1.40	1.40	1.50	1.50	1.50
3 Nova Zelandija	1.70	1.70	1.70	1.70	1.85	1.80	1.80	
4 Estonija	1.80	2.05	2.20	2.35	2.30	2.50	2.50	2.40
4 Irska	1.80	1.65	1.85	1.90	1.90	2.10	2.10	2.10
4 Luksemburg	1.80	1.75	1.80	1.95	1.85	2.00	2.00	
4 Nizozemska	1.80	1.85	2.05	2.05	2.10	1.95	1.90	
9 Velika Britanija	1.85	1.80	1.90	1.80	1.85	1.90	1.90	1.90
12 Danska	1.90	2.05	2.25	2.25	2.25	2.05	2.00	
14 Finska	1.95	2.15	2.20	2.20	2.15	2.20	2.35	
17 Švedska	2.05	2.25	2.35	2.35	2.45	2.45	2.65	2.65
20 Avstrija	2.10	2.05	2.05	2.10	2.10	2.10	2.10	2.10
20 Belgija	2.10	2.10	2.10	2.10	2.10	2.10	2.10	
20 Nemčija	2.10	2.10	2.20	2.20	2.30	2.20	2.20	2.10
26 Portugalska	2.30	2.30	2.30	2.30	2.40	2.40	2.65	2.70
26 Španija	2.30	2.40	2.40	2.40	2.45	2.55	2.70	2.50
29 Italija	2.35	2.30	2.30	2.30	2.40	2.50	2.60	2.50
29 Litva	2.35	2.55	2.90	3.00	3.00	3.10	3.45	
32 Češka	2.40	2.20	2.20	2.20	2.35	2.20	2.20	2.20
32 Madžarska	2.40	2.55	2.55	2.95	3.00	3.00	3.00	3.00
35 Norveška	2.45	2.45	2.30	2.35	2.35	2.45	2.45	
38 Latvija	2.50	2.65	2.65	2.75	2.85	2.95	3.05	
45 Francija	2.70	2.50	2.50	2.40	2.40	2.40	2.30	2.30
45 Malta	2.70	2.80	2.95	3.05	3.05	3.15	3.25	3.35
45 Poljska	2.70	2.75	2.80	2.80	2.90	3.10	3.10	3.30
55 Grčija	2.80	2.70	2.75	2.85	2.85	2.80	2.90	3.00
60 Slovaška	2.90	2.85	3.00	3.10	3.15	3.05	3.00	2.80
79 Slovenija	3.10	2.90	3.00	2.90	3.00	3.30	3.50	

Vir: 2002 Index of Economic Freedom, 2002, str. 22.

Glede na rezultate se države uvrščajo v štiri skupine, in sicer med svobodne (vrednost indeksa manjša ali enaka 1.95), pretežno svobodne (2.00-2.95), pretežno nesvobodne (3.00-3.95) ter nesvobodne (4.00 in več) (The Heritage Foundation, 2002, str.61).

V naslednji tabeli je po posameznih komponentah predstavljen indeks ekonomske svobode za Slovenijo v letu 2002 .

Tabela 7: Indeks ekonomske svobode za Slovenijo 2002 po posameznih komponentah

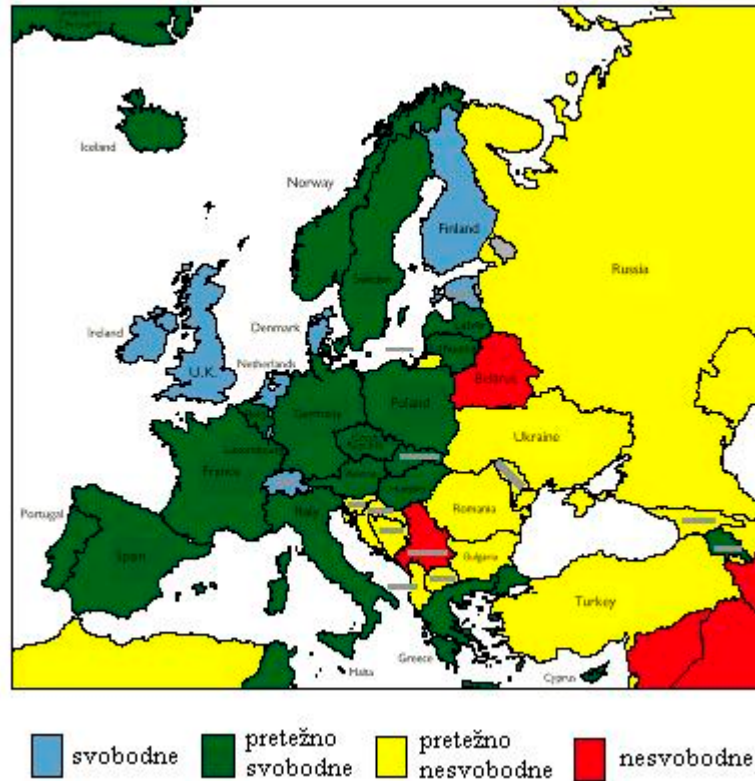
2002	Trgovina	Fiskalno breme	Vladne intervencije	Monetarna politika	Tuje investicije	Bančništvo in finance	Plače/cene	Lastninke pravice	Regulativa	Črni trg
3.10	4	4.5	3	3	3	3	3	3	2	2.5

Vir: 2002 Index of Economic Freedom, 2002, str. 359

Za trenutek se bom ustavil še pri obrazložitvi, ki spremlja rezultate za Slovenijo. Kot ugotavljajo analitiki, se je Slovenija odločila za gradualističen pristop k tranziciji. Slovenska oblast se je izogibala radikalnim ekonomskim reformam, saj naj bi bile le-te zaradi relativno visoke stopnje ekonomskega razvoja nepotrebne. Ta pristop se kaže v dejstvu, da javni sektor v Sloveniji predstavlja okoli 45% BDP, medtem ko znaša ta delež v ostalih srednjeevropskih državah med 20-30%. »Vlada je (bila) počasna pri privatizaciji bank in zavarovalnic, neposredne tuje investicije so minimalne zaradi velikih birokratskih ovir in majhnega trga.« Rezultat Slovenije v letu 2002 znaša 3.10 in je za 0.20 točke slabši kot leto poprej, kar Slovenijo uvršča v kategorijo pretežno nesvobodnih držav (2002 Index of Economic Freedom, 2002, str. 359).

V kategoriji trgovinske politike je ocena Slovenije slabša kot leto poprej zaradi dejstva, da se je povprečna carinska stopnja na uvoz povečala. Prav tako se je poslabšala ocena fiskalnega bremena vlade, saj so se izdatki države v letu 2000 glede na leto 1998 povečali za 3.8 odstotne točke. Slovenija spada med države z zelo visokimi stroški države. Ocene v kategorijah vladnih intervencij v gospodarstvu, monetarne politike, kapitalnih tokov in tujih investicij, bančništva in financ ter plač in cen so ostale enake kot v letu poprej, za točko pa se je poslabšala ocena v kategoriji lastninskih pravic, za kar so krivi predvsem počasno delo sodišč ter sodni zaostanki (2002 Index of Economic Freedom, 2002, str.360).

Slika 3: Ekonomska svoboda v Evropi



Vir: 2002 Index of Economic Freedom, 2002, str.15.

Na sliki je predstavljena »ekonomska svoboda« v Evropi v letu 2002 glede na indeks ekonomske svobode, ki ga objavlja The Heritage Foundation. Z ozirom na vrednost indeksa se preučevane države delijo v štiri kategorije, in sicer svobodne (vrednost indeksa med 1.00 in 1.95; na sliki modre barve), pretežno svobodne (2.00-2.95; zelene barve), pretežno nesvobodne (3.00-3.95; rumena) ter nesvobodne (angl. repressed) (4.00-5.00; rdeča). Evidentno je, da se Evropa tudi po dvanajstih letih tranzicije še vedno deli na zahod in vzhod, pri čemer pa je razveseljivo dejstvo, da so nekatere tranzicijske države glede ekonomske svobode že bližje zahodu. Med njimi žal ni Slovenije, iz česar lahko sklepamo, da se naš institucionalni okvir še ni razvil do te mere, da bi ustrezal zahodnevropskemu oz. tistemu, ki je prisoten v EU. Slovenija je sicer blizu meje med drugim in tretjim razredom, zaskrbljujoče pa je dejstvo, da se je njen rezultat, kakor smo videli, v letu 2001 glede na leto poprej poslabšal za 0.20 točke (2002 Index of Economic Freedom, 2002, str.15).

5. SKLEP

Pomen institucij in njihovega spreminjanja pri proučevanju sodobnih gospodarstev in še zlasti držav v tranziciji verjetno ne more biti sporen, vendar pa je zanimivo, da kljub velikemu razmahu nove institucionalne ekonomike v sodobni ekonomski teoriji le-ta še ni našla pravega mesta v predmetniku ljubljanske Ekonomske fakultete.

Institucionalna teorija naredi v primerjavi s klasično korak naprej, s tem ko se poskuša bolj približati realnim razmeram v sodobnih gospodarstvih. Kar jo dela še dodatno zanimivo, je njena izrazita interdisciplinarnost, saj združuje v sebi elemente ekonomije, prava, sociologije, psihologije, zgodovine in še bi lahko naštevali.

Ker je bilo to delo moje prvo raziskovalno srečanje z institucijami in ker predpisan obseg ne dopušča poglobljene analize, sem poskusil predvsem predstaviti najpomembnejše sestavine institucionalnega pogleda na ekonomijo ter njegov pomen. Poleg tega je celovita institucionalna ekonomska teorija še v izgradnji; veliko je prostora za nadaljnje empirične analize na vsakem od temeljnih področji nove institucionalne ekonomike.

Kar zadeva konkretne ugotovitve menim, da sem uspel zadovoljivo osvetliti povezavo med institucijami in gospodarskim razvojem ter posledično razlikami med razvitimi in nerazvitimi ter možnosti za premagovanje teh razlik. S tega vidika se mi je zdelo smiselno v zgodbo vključiti tudi EU kot tisti dejavnik, ki pomembno vpliva na ključne spremembe v državah v tranziciji. To postane še posebej očitno, če iz skupine tranzicijskih držav izločimo kandidatke za vstop v EU in njihov napredek primerjamo z ostalimi državami. Ostaja pa bojazen, da je uporaba EU kot »izgovor« za uvajanje nekaterih nepopularnih reform oslabilo zaupanje državljanov tranzicijskih držav v samo EU.

V diplomski nalogi se prepletata dve zgodbi, tranzicija oz. prehod v tržno gospodarstvo in vključevanje v EU, ki še zdaleč nista zaključeni, čeprav se mogoče zdi, da tik pred samim vstopom, ki se nezadržno bliža, ni več kaj povedati. Zavedati se moramo, da se vključevanje v EU ne bo zaključilo s samim vstopom, tako razmišljanje bi lahko Sloveniji v evropski družini povzročilo velikansko škodo, ampak se bo šele pravzaprav začelo. Podobno je s tranzicijo, katere proces je prav tako še daleč od konca in nikakor se ne sme zgoditi, da bi ob vstopu v EU »zaspali na lovorikah« misleč, da smo svoje opravili. Proces institucionalnih sprememb se seveda nikoli ne konča, temveč poteka evolutivno skozi zgodovino. Pomembno je, da Slovenija na področju institucij ujame korak z Evropo, čimprej zazna priložnosti, ki jih ponuja razvijajoči se okvir EU in poskuša te priložnosti čim bolje izkoristiti. Zaenkrat se zdi, da moramo glede tega še mnogo postoriti.

Potrebne institucionalne spremembe zahtevajo več kot samo spontane aktivnosti ekonomskih in političnih subjektov ali mehanično prevzemanje zakonodaje EU. Potrebno je poskrbeti za aktiven in hiter zaključek preostalih nalog tranzicije. Pomembni deli gospodarstva so še vedno na poti h konkurenčnosti in učinkovitosti, ki jim bo omogočila preživeti izzive odprte mednarodne konkurence. Vse to ob dejstvu, da v Sloveniji še vedno ni vzpostavljen pravni okvir za delujoče tržno gospodarstvo, medtem ko dejansko uveljavljanje že sprejetih zakonov zamuja še bolj (Šušteršič, 2001, str. 14).

Problem, na katerega naletimo ob proučevanju institucij v zgodbi o tranziciji in vključevanju v EU je v tem, da se oba fenomena v zgodovini pojavljata prvič, zaradi česar imamo na voljo malo zgodovinskih primerjav, na katere se lahko opremo. Vseeno pa zgodovine ne smemo apriorno ignorirati. Ob dobrem poznavanju zgodovine evropske

integracije in razlogov za njen uspeh je mogoče sestaviti recept za uspeh kandidatke za članstvo, ki ga je treba seveda prilagoditi značilnostim posameznih kandidatke in razmeram, v katerih danes živimo.

Kljub temu pa verjetno ostaja dejstvo, da bo moralo preteči še nekaj časa, da bomo lahko s potrebno kritično distanco na podlagi dopolnjene teorije institucij razložili zgodbo, ki sem jo poskušal osvetliti v tem diplomskem delu.

6. LITERATURA

1. Aspinwall Mark, Greenwood Justin: Conceptualising collective action in the European Union: An introduction. Greenwood Justin, Aspinwall Mark, ed., Collective action in the European Union. London: Routledge, 1998, str. 1 – 30.
2. Berglof Erik, Roland Gerard: Transition Newsletter. Worldbank
[URL: <http://www.worldbank.org/transitionnewsletter/febmarch2001/pgs26-27.htm>], 7.6.2002.
3. Brunetti Aymo, Kisunko Gregory, Weder Beatrice: Institutions in Transition: Reliability of Rules and Economic Performance in Former Socialist Countries. Worldbank, junij 2002.
[URL: <http://econ.worldbank.org/docs/778.pdf>], 7.6.2002.
4. Campos, Nauro F.: Context is everything. Measuring Institutional Change in Transition Economies. Worldbank oktober 1999
[URL: <http://econ.worldbank.org/docs/1022.pdf>], 7.6.2002.
5. Clague Christopher: The New Institutional Economics and Economic Development. Clague Christopher, ed., Institutions and Economic Development. The Johns Hopkins University Press, 1997, str. 13-36.
6. Clague Christopher et al.: Institutions and Economic Performance: Property Rights and Contract Enforcement. Clague Christopher, ed., Institutions and Economic Development. The Johns Hopkins University Press, 1997, str. 67-90.
7. Cram Laura: The EU institutions and collective action. Greenwood Justin, Aspinwall Mark, ed., Collective action in the european union. London: Routledge, 1998, str. 63 – 80.
8. Dethier Jean-Jacques, Ghanem Hafez, Zoli Edda: Does Democracy Facilitate Economic Transition? IB review, Ljubljana, 1999, 3, str. 15 – 30.
9. Eichengreen Barry, Vaquez Pablo: Institutions and Economic Growth: Evidence for Postwar Europe. University of Maryland at College Park: Center for Institutional Reform and the Informal Sector, maj 1995.
[URL: <http://www.iris.umd.edu/publications/detail.asp?ID=wp&number=163>], 3.4.2002.
10. Eichengreen Barry: Institutions and economic growth: Europe after World War II. Crafts Nicholas, Toniolo Gianni, ed., Economic growth in Europe since 1945. Cambridge: The Press Syndicate of the University of Cambridge, 1996, str. 38-72.
11. Hayek Friedrich A.: Usodna domišljavost: napake socializma. Ljubljana: Krt, 1992. 173 str.

12. Keefer Philip: Does one size fit all? Fitting economic reforms to political institutions. IB review, Ljubljana, 1999, 3, str. 5 –14.
13. Nielsen Klaus, Jessop Bob, Hausner Jerzy: Institutional Change in Post-Socialism. Hausner Jerzy, Jessop Bob, Nielsen Klaus ed., Strategic Choice and Path-Dependency in Post-Socialism. Aldershot: Edward Elgar Publishing, 1995, str. 3-44.
14. North Douglass C.: Institucije, institucionalne spremembe in gospodarska uspešnost. Ljubljana: Krtina, 1998. 156 str.
15. Offe Claus: Designing Institutions for East European Transitions. Hausner Jerzy, Jessop Bob, Nielsen Klaus ed., Strategic Choice and Path-Dependency in Post-Socialism. Aldershot: Edward Elgar Publishing, 1995, str. 47-66.
16. Olson Mancur: The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development. Clague Christopher, ed., Institutions and Economic Development. The Johns Hopkins University Press, 1997, str. 37-66.
17. Olson Mancur: The IRIS Idea: The Needed Research.
[URL: <http://www.iris.umd.edu/research/neededresearch.asp>], 3.4.2002.
18. Ovin Rasto: The nature of institutional change in transition. Maribor: University of Maribor, Faculty of economics and business, Institute for economic diagnosis and prognosis, 1999. 33 str.
19. Ovin Rasto, Smeets Heinz-Dieter: Vloga države in oblikovanje institucij za vodenje ekonomske politike po vključitvi Slovenije v Evropsko unijo. IB revija, Ljubljana, 1999, 4, str. 87-107.
20. Pejovich Svetozar: Economic Analysis of Institutions and Systems. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1995. 231 str.
21. Shaffer James D.: Institutions, Behavior and Economic Performance; Comments on Institutional Analysis.
[URL: <http://www.msu.edu/user/schmid/shaffer.htm>], 7.6.2002.
22. Senjur Marjan: Razvojna ekonomika (teorije in politike gospodarske rasti in razvoja). Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001.
23. Šušteršič Janez, Rojec Matija, Mrak Mojmir ed., Slovenia in the New Decade: Sustainability, Competitiveness, Membership in the EU; The Strategy for the Economic Development of Slovenia 2001-2006. Ljubljana: Institute of Macroeconomic Analysis and Development, 2001. 60 str.

24. Weder Beatrice: Institutional Reform in Transition Economies: How far have they come?

[URL: <http://www.isnie.org/ISNIE01/Papers01/weder.pdf>], marec 2001.

7. VIRI

1. Candidate Countries Eurobarometer 2001. European commission, 2001. 99 str.

[URL: http://europa.eu.int/comm/public_opinion/cceb/cceb20011_en.pdf], 10.6.2002.

2. World Economic Outlook. IMF, 2000. 174 str.

[URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/02/pdf/chapter3.pdf>], 10.6.2002.

[URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/02/pdf/chapter4.pdf>], 10.6.2002.

3. 2002 Index of Economic Freedom. The Heritage Foundation, 2002. 428 str.

[URL: <http://www.heritage.org/index/2002/chapters/pdf/2002index.pdf>], 10.6.2002.